

**PENGARUH PROMOSI TERHADAP PENINGKATAN JUMLAH  
PENABUNG DI PD. BPR BANK DAERAH KARANGANYAR**



**TUGAS AKHIR**

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Akhir Dan Memenuhi Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya Program Studi  
Diploma III Keuangan Dan Perbankan

Disusun Oleh:

**Arlitha Dwianik**

**F3614020**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III KEUANGAN DAN PERBANKAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS SEBELAS MARET  
SURAKARTA  
2017**

## **ABSTRAKS**

### **PENGARUH PROMOSI TERHADAP PENINGKATAN JUMLAH PENABUNG DI PD. BPR BANK DAERAH KARANGANYAR**

**Arlitha Dwianik**

**F3614020**

Tujuan tugas akhir ini untuk mengetahui apakah promosi berpengaruh terhadap kenaikan jumlah penabung dan seberapa besar pengaruh promosi terhadap peningkatan jumlah penabung pada PD. BPR Bank Daerah Karanganyar. Promosi yang dilakukan PD. BPR Bank Daerah Karanganyar dilakukan untuk menghadapi persaingan dengan perusahaan perbankan yang lain serta untuk menarik minat menabung masyarakat.

Metode yang digunakan penulis untuk memperoleh data adalah metode observasi, wawancara, dan studi pustaka. Sedangkan metode yang digunakan untuk pembahasan adalah metode deskriptif dengan menggambarkan promosi yang digunakan dalam mempromosikan produk-produk tabungan terhadap jumlah penabung oleh PD. BPR Bank Daerah Karanganyar.

Promosi yang dilakukan PD. BPR Bank Daerah Karanganyar berfungsi untuk memberikan informasi, menarik serta meningkatkan kepercayaan masyarakat dan perkembangan jumlah penabung sejak adanya gencar promosi mengalami peningkatan yang cukup signifikan.

Saran yang penulis berikan untuk PD. BPR Bank Daerah Karanganyar adalah promosi melalui sosialisasi dan media elektronik lebih ditingkatkan.

**Kata Kunci : Promosi, PD. BPR Bank Daerah Karanganyar**

## **ABSTRACT**

### **THE INFLUENCE OF PROMOTION TOWARD THE EXCALATION OF DEPOSITOR IN IN PD. BPR BANK DAERAH KARANGANYAR**

**Arlitha Dwianik**

**F3614020**

The aims of this research is to find out the influence of promotion toward the amount of depositor and how big the influence of promotion toward the number of depositor in PD. BPR Bank Daerah Karanganyar is. The promotion which is done by PD. BPR Bank Daerah Karanganyar is to face the competition with the other banking companies as well as to attract the customer interest.

The methods that is used by writer is to get the data. The methods are observation, interview and literature review while the method which is used for discussion is descriptive method. It describes the promotion used in promoting saving products toward the number of depositors by PD. BPR Bank Daerah Karanganyar.

The promotion which is done by PD. BPR Bank Daerah Karanganyar has some functions. The function is to give the related information, attract and also increase depositors or societies reliance. Furthermore, it causes the development of the number depositors which experience the significant escalation.

The suggestion that is the writer given to PD. BPR Bank Daerah Karanganyar is the promotions through socialization and electronic media. Those ways are more improving than the other.

**Keywords: Promotion, PD. BPR Bank Daerah Karanganyar**

## HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas akhir dengan judul :

**PENGARUH PROMOSI TERHADAP PENINGKATAN JUMLAH  
PENABUNG DI PD. BPR BANK DAERAH KARANGANYAR**

Disusun Oleh :

Nama : Arlitha Dwianik

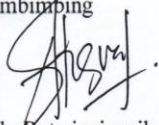
NIM : F3614020

Disetujui oleh Dosen Pembimbing untuk diujikan dihadapan Penguji Tugas Akhir  
Program Studi Diploma III Keuangan dan Perbankan Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Surakarta, 28 April 2017

Disetujui dan diterima oleh

Pembimbing



Lely Ratwianingsih, SE, M.Sc,

NIP. 1983072220130201

**HALAMAN PENGESAHAN**

Tugas Akhir dengan Judul :

**PENGARUH PROMOSI TERHADAP PENINGKATAN JUMLAH  
PENABUNG DI PD. BPR BANK DAERAH KARANGANYAR**

Telah disahkan oleh Tim Penguji Tugas Akhir

Program Studi Diploma III Keuangan & Perbankan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis


Universitas Sebelas Maret Surakarta

Surakarta, 15 Mei 2017

Tim Penguji Tugas Akhir

Nugroho Saputro, SE, M.Ec.Dev

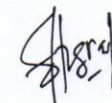
NIP. 1982021420160301

  
(.....)

Penguji

Lely Ratwianingsih, SE, M.Sc,

NIP. 1983072220130201

  
(.....)

Pembimbing

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret:

Nama : Arlitha Dwianik  
NIM. : F3614020  
Program Studi : DIII Keuangan dan Perbankan  
Judul Tugas Akhir (TA) : PENGARUH PROMOSI TERHADAP PENINGKATAN JUMLAH PENABUNG DI PD.BPR BANK DAERAH KARANGANYAR

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa Tugas Akhir yang saya buat ini adalah benar-benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan hasil jiplakan/salinan/sanduran dari karya orang lain.

Apabila ternyata dikemudian hari terbukti pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa penarikan Ijazah dan pencabutan gelar sarjananya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Surakarta, 28 April 2017

Mahasiswa



Arlitha Dwianik  
NIM F3614020

## **MOTTO**

“.....kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan kebaikan serta saling menasihati untuk kebenaran dan saling menasihati untuk kesabaran”

**(QS. 103:3)**

“Jangan nilai orang dari masa lalunya, karena kita semua sudah tidak hidup disana lagi. Semua orang bisa berubah, biarkan mereka membuktikannya”

**(Mario Teguh)**

“Keberhasilan adalah kemampuan untuk melewati dan mengatasi dari satu kegagalan ke kegagalan berikutnya tanpa kehilangan semangat”

**(Winston Churchill)**

## **PERSEMBAHAN**

Karya ini dipersembahkan kepada :

1. Ayah ku Sunardi dan Ibu ku Sri Wuryandari.
2. Kakak ku Ardila.
3. Teman-teman yang telah membantu dan memberi support.



## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala limpahan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya sehingga dapat terselesaikannya Tugas Akhir dengan judul **“PENGARUH PROMOSI TERHADAP PENINGKATAN JUMLAH PENABUNG DI PD. BPR BANK DAERAH KARANGANYAR”** dengan baik.

Tugas akhir ini disusun untuk memenuhi Syarat-syarat Mencapai Gelar Ahli Madya pada Program Studi Diploma III Keuangan & Perbankan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret.

Penyusunan tugas akhir ini tidak akan berjalan dengan baik tanpa adanya bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada :

1. Ibu Lely Ratwianingsih, SE, M.Sc, selaku Dosen Pembimbing, yang telah sabar dalam memberikan bimbingan, petunjuk serta arahan dalam penulisan Tugas Akhir ini.
2. Ibu Dr. Hunik Sri Runing Sawitri, M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.
3. Bapak Drs. Kresno Sarosa Pribadi, M.Si, selaku Ketua Prodi Program Studi Diploma III Keuangan dan Perbankan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.
4. Seluruh Dosen Diploma III Keuangan dan Perbankan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.

5. Bapak H. Sudarsito, SE. MM, selaku Direktur Utama PD. BPR Bank Daerah Karanganyar yang telah memberikan izin untuk magang kerja.
6. Ibu Dra. Erma Suryani, selaku pembimbing institusi yang telah memberikan pengarahan dan bimbingan selama kuliah magang kerja.
7. Seluruh karyawan PD. BPR Bank Daerah Karanganyar yang telah membantu memberikan informasi dan mengarahkan.
8. Kedua orang tua dan saudara-saudara saya yang selalu mendampingi, memberikan doa, mendukung dan memotivasi dalam mengerjakan Tugas Akhir ini.
9. Sahabat-sahabat yang senantiasa mendukung dan memberikan semangat hingga selesainya penyusunan Tugas Akhir ini.
10. Teman-teman Diploma III Keuangan dan Perbankan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.
11. Seluruh pihak yang terlibat dalam penyusunan Tugas Akhir ini, yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari sepenuhnya atas kekurangan dalam penulisan tugas akhir ini. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun. Semoga karya sederhana ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

Surakarta, 28 April 2017

Penulis

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
ABSTRAK .....	ii
ABSTRACK .....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
SURAT PERNYATAAN .....	vi
MOTTO .....	vii
PERSEMBAHAN .....	viii
KATA PENGANTAR .....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN .....	xv
BAB I    PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	4
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian.....	5
E. Metode Penelitian.....	6
BAB II   TINJAUAN PUSTAKA	
A. Bank	
1. Pengertian Bank.....	9
2. Jenis-Jenis Bank.....	10
3. Fungsi Bank .....	16
B. Bank Perkreditan Rakyat (BPR)	
1. Pengertian BPR.....	17
2. Fungsi BPR.....	18
3. Kegiatan BPR .....	18
4. Pendirian BPR .....	19
C. Tabungan	
1. Pengertian Tabungan .....	21
2. Sarana Penarikan Tabungan.....	21
3. Jenis Tabungan .....	22
D. Promosi	
1. Pengertian Promosi.....	23
2. Bauran Promosi .....	24

### BAB III PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum PD. BPR Bank Daerah Karanganyar

1. Sejarah Berdirinya ..... 33
2. Visi & Misi ..... 35
3. Budaya Perusahaan ..... 36
4. Lokasi Perusahaan ..... 36
5. Keunggulan Perusahaan ..... 38
6. Produk & Jasa Layanan Perbankan ..... 39
7. Struktur Organisasi ..... 52
8. Deskripsi Pekerjaan ..... 53

#### B. Pembahasan Masalah

1. Promosi Berpengaruh Terhadap Kenaikan Jumlah  
Penabung..... 72
2. Besar Pengaruh Jumlah Penabung ..... 90

### BAB IV PENUTUP

- Kesimpulan..... 92
- Saran ..... 93

### DAFTAR PUSTAKA ..... 94

### LAMPIRAN

## DAFTAR TABEL

1.1 Pergerakan Jumlah Rekening Produk Tabungan .....	4
1.1 Daftar Bunga Produk Tabungan .....	45
2.1 Daftar Bunga Produk Deposito .....	47
3.1 Daftar Bunga Produk Kredit .....	51
4.1 Descriptive Statistics .....	91

## DAFTAR GAMBAR

3.1	Budaya Perusahaan .....	35
3.2	Struktur Organisasi .....	52
3.3	Alur Sosialisasi .....	75
3.4	Persentase Komponen Promosi .....	78
3.5	Persentase Komponen Turunan .....	79
3.6	Persentase Komponen Periklanan .....	80
3.7	Persentase Komponen Promosi Penjualan.....	81
3.8	Jumlah Rekening .....	82
3.9	Pergerakan Rekening Tabungan Sembada Plus .....	83
3.10	Pergerakan Rekening Tabungan Kencana .....	84
3.11	Pergerakan Rekening Tabungan Kencana Gold .....	85
3.12	Pergerakan Rekening Tabungan SiCermat .....	86
3.13	Pergerakan Rekening Tabungan Umum .....	87
3.14	Pergerakan Rekening TabunganKu .....	88
3.15	Pergerakan Rekening Tabungan Sekar .....	89

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1. Nilai Magang
- Lampiran 2. Kegiatan Magang
- Lampiran 3. Data
- Lampiran 4. Brosur

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. LATAR BELAKANG**

Bank berasal dari kata Italia *banco* yang artinya *bangkit*. Bank termasuk perusahaan industri jasa karena produknya hanya memberikan pelayanan jasa kepada masyarakat. Kata bank sudah bukan merupakan barang yang asing. Bank sudah merupakan mitra dalam rangka memenuhi semua kebutuhan keuangan mereka. Bank dijadikan sebagai tempat untuk melakukan berbagai transaksi yang berhubungan dengan keuangan seperti, tempat mengamankan uang, melakukan investasi, pengiriman uang, melakukan pembayaran atau melakukan penagihan. Selain itu peran perbankan sangat mempengaruhi kegiatan ekonomi suatu negara.

Menurut Hasibun (2002:1) Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Menurut Kasmir (2014:12) Bank diartikan sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa bank lainnya. Sedangkan lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang bergerak di bidang keuangan dimana kegiatannya baik hanya menghimpun dana, atau hanya menyalurkan dana atau kedua-duanya menghimpun dan menyalurkan dana. Dari pengertian–



pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa usaha perbankan meliputi menghimpun dana, menyalurkan dana serta memberikan jasa bank lainnya. Peran perbankan sebagai penghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana berupa kredit merupakan fungsi utamanya sebagai lembaga intermediasi bagi masyarakat.

PD. BPR Bank Daerah Karanganyar merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang keuangan dengan jasa produk – produk yang dimiliki seperti tabungan, tabungan sendiri terdiri dari (tabungan sembada plus, kencana, kencana gold, tabunganKu, sekar, tabungan umum dan siCermat). Selain tabungan namun dalam bentuk simpanan PD. BPR Bank Daerah karanganyar juga melayani produk deposito, selain simpanan juga ada pinjaman yang terdiri dari kredit karyawan/pegawai, kredit umum, kredit UMKM, kredit multiguna, kredit talangan, kredit profesi, kredit musiman, kredit umroh, kredit sepeda motor, kredit laptop dan kredit sepeda gunung.

Salah satu produk bank guna untuk memenuhi kebutuhan masyarakat saat ini adalah produk tabungan. Saat ini kesadaran masyarakat untuk menabung sudah mulai meningkat, sehingga kebanyakan masyarakat mempercayakan pada pihak bank untuk mengelola danannya, baik sebagai investasi untuk masa depan ataupun karena alasan keamanan. Selain memiliki kemampuan pelayanan yang prima, bank berharap nasabah mempercayai bank untuk mengelola dananya sebaik mungkin. Selain itu bank juga dapat mengelola dana dari nasabah, bank juga mendapatkan keuntungan.

Memasuki era yang semakin maju dan semakin kompetitif pada industri perbankan, persaingan yang terus terjadi maka PD. BPR Bank Daerah Karanganyar selalu memberika citra perusahaan yang semakin baik, didorong dengan produk-produk perbankan yang mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap jasa keuangan yang mudah, murah dan memberi nilai tambah. Dengan keadaan saat ini PD. BPR Bank Daerah Karanganyar harus terus melakukan promosi yang tepat untuk produk-produk tertentu sesuai kebutuhan nasabah. Promosi bagi bank sangat penting, penggunaan promosi dapat memberitahukan produk bank kepada nasabah secara langsung maupun tidak langsung. Seperti keunggulan-keunggulan dari produk-produk, dapat diketahui nasabah dan bisa membuat nasabah tertarik untuk mengambil keputusan memilih produk bank tersebut. Selain itu promosi yang dilakukan PD. BPR Bank Daerah Karanganyar juga melalui pendekatan yang prima persuasif hingga penyediaan berbagai hadiah bagi nasabahnya. Berikut pergerakan jumlah rekening tabungan dari adanya pengaruh promosi yang dilakukan oleh PD. BPR Bank Daerah Karanganyar :

**Tabel 1.1**  
**Pergerakan Jumlah Rekening Produk Tabungan**  
**PD. BPR Bank Daerah Karanganyar**

NO	TAHUN	JUMLAH REKENING
1.	2011	13.389
2.	2012	16.249
3.	2013	20.763
4.	2014	31.654
5.	2015	39.529
6.	2016	50.082

Sumber : PD. BPR Bank Daerah Karanganyar (data diolah)

Disinilah perlunya mengadakan promosi yang terarah, karena dapat memberikan pengaruh positif terhadap meningkatnya penjualan. Seperti halnya yang dilakukan oleh PD. BPR Bank Daerah Karanganyar dalam menawarkan promosi yang menarik untuk masyarakat.

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan diatas, penulis menyadari manfaat promosi dan penjualan terhadap produk tabungan yang ditawarkan oleh PD. BPR Bank Daerah Karanganyar untuk memperkenalkan produk tabungan. Dengan demikian penulis sajikan dalam bentuk tugas akhir dengan judul:

**“PENGARUH PROMOSI TERHADAP PENINGKATAN JUMLAH  
PENABUNG DI PD. BPR BANK DAERAH KARANGANYAR”**

**B. RUMUSAN MASALAH**

1. Apakah dilakukannya promosi berpengaruh terhadap kenaikan jumlah penabung di PD. BPR Bank Daerah Karanganyar?
2. Berapa besarkah pengaruh jumlah penabung di PB. BPR Bank Daerah Karanganyar dengan dilakukan promosi?

**C. TUJUAN PENELITIAN**

1. Mengetahui apakah promosi berpengaruh terhadap kenaikan jumlah penabung di PD. BPR Bank Daerah Karanganyar.
2. Mengetahui seberapa besar pengaruh jumlah penabung di PD. BPR Bank Daerah Karanganyar dengan dilakukan promosi.

#### **D. MANFAAT PENELITIAN**

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat bagi berbagai pihak diantaranya :

##### **1. Bagi Perusahaan**

Sebagai bahan pertimbangan bagi PD. BPR Bank Daerah Karanganyar untuk lebih mengutamakan promosi agar jumlah penabung meningkat dan mendapatkan pendapatan daerah yang diharapkan.

##### **2. Bagi Penulis**

Penulisan Tugas Akhir ini dilakukan untuk memenuhi persyaratan akademik dalam menyelesaikan studi di jurusan Keuangan dan Perbankan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta. Disamping itu manfaat lain dari penelitian ini untuk dapat mengetahui bagaimanakah dunia kerja yang sesungguhnya di bidang promosi dan mengetahui wawasan mengenai produk-produk tabungan yang ada di PD. BPR Bank Daerah Karanganyar. Mendapatkan gelar ahli madya dan sebagai syarat kelulusan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.

##### **3. Bagi Pembaca**

Pembaca dapat mengetahui seberapa besar pengaruh promosi terhadap jumlah penabung pada PD. BPR Bank Daerah Karanganyar.

## **E. METODE PENELITIAN**

### **1. Metode Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yang berdasarkan data – data kualitatif yang diberikan oleh perusahaan.

### **2. Obyek Penelitian**

Obyek penelitian merupakan tempat yang menjadi sasaran ilmiah dengan tujuan dan kegunaan tertentu untuk mendapatkan data yang diperlukan. Penelitian Tugas Akhir ini dilakukan pada PD. BPR Bank Daerah Karanganyar. Lamanya waktu penelitian adalah selama enam minggu, antara 09 Januari 2017 sampai 17 Februari 2017.

### **3. Jenis dan Sumber Data**

a. Penelitian ini mengumpulkan data yang berkaitan dengan program promosi pada PD. BPR Bank Daerah Karanganyar.

b. Sumber Data

#### **1) Data Primer**

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari sumbernya dan diamati serta dicatat. Dalam mengumpulkan data ini, penulis melakukan pengamatan secara langsung dan wawancara dengan pegawai dan staff pada PD. BPR Bank Daaerah Karanganyar melalui Kuliah Magang Kerja.

#### **2) Data Sekunder**

Data sekunder merupakan data pendukung dan sebagai pelengkap dari data primer yang meliputi data tertulis dari PD. BPR Bank

Daerah Karanganyar seperti definisi, jumlah nasabah produk – produk tabungan.

### 3) Metode Pengumpulan Data

Dalam mengumpulkan data, penelitian ini menggunakan metode :

#### a) Wawancara/*Interview*

Wawancara/*Interview* adalah untuk mendapatkan informasi dengan cara bertanya langsung kepada responden. Peneliti melakukan wawancara/interview kepada pegawai dan staff yang bersangkutan dalam pembuatan laporan penelitian ini.

#### b) Observasi

Observasi dilakukan dengan melakukan pengamatan secara langsung pada PD. BPR Bank Daerah Karanganyar untuk mengumpulkan data sebagai bahan dalam penyusunan laporan ini. Dalam hal ini melakukan observasi pada saat Kuliah Magang Kerja di PD. BPR Bank Daerah Karanganyar selama 6 minggu.

#### c) Studi Pustaka

Studi Pustaka merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan dengan mengumpulkan dan mempelajari data dari buku maupun bahan perkuliahan lainnya dengan cara membaca serta mempelajari buku yang berkaitan dengan masalah yang sedang diteliti.

#### **4. Metode Pembahasan**

Metode pembahasan yang digunakan dalam penyusunan laporan penelitian ini menggunakan analisis deskriptif yaitu pengolahan data untuk tujuan mendeskripsikan atau memberi gambaran terhadap obyek yang diteliti melalui data sample atau populasi.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Bank**

##### **1. Pengertian Bank**

Bank dikenal sebagai lembaga keuangan yang memiliki kegiatan utamanya menerima simpanan dalam bentuk tabungan, giro, dan deposito dari masyarakat. Selain itu bank juga menyalurkan dana dari masyarakat untuk masyarakat dalam bentuk kredit. Disamping itu bank juga dikenal sebagai tempat untuk menukar uang, memindahkan uang atau menerima segala macam bentuk pembayaran dan setoran setiap pembayar listrik, air, telepon, pajak, uang kuliah dan pembayaran – pembayaran lainnya.

Menurut Hasibun (2002:1) Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk – bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Menurut Kasmir (2014:12) Bank diartikan sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa bank lainnya. Sedangkan lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang bergerak di bidang keuangan dimana kegiatannya baik hanya menghimpun dana, atau hanya menyalurkan dana atau kedua-duanya menghimpun dan menyalurkan dana. Dari pengertian–pengertian diatas



dapat disimpulkan bahwa usaha perbankan meliputi menghimpun dana, menyalurkan dana serta memberikan jasa bank lainnya.

## **2. Jenis–Jenis Bank**

Praktik perbankan di Indonesia saat ini yang diatur dalam Undang-Undang Perbankan memiliki beberapa jenis bank. Di dalam Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 dengan sebelumnya yaitu Undang-Undang Nomor 14 Tahun 1967, terdapat beberapa perbedaan jenis perbankan. Untuk jenis perbankan dewasa ini dapat ditinjau dari berbagai segi antara lain :

### **a. Dilihat dari Segi Fungsinya**

Menurut Undang–Undang Pokok Perbankan Nomor 14 Tahun 1967 jenis perbankan menurut fungsinya terdiri dari :

- 1) Bank Umum
- 2) Bank Pembangunan
- 3) Bank Tabungan
- 4) Bank Pasar
- 5) Bank Desa
- 6) Lumbung Desa
- 7) Bank Pegawai
- 8) Dan bank lainnya

Kemudian menurut Undang-Undang Pokok Perbankan Nomor 7 Tahun 1992 dan ditegaskan lagi dengan keluarnya Undang-Undang RI Nomor 10 Tahun 1998, maka jenis perbankan terdiri dari dua jenis bank, yaitu :

1) Bank Umum

Bank umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

2) Bank Perkreditan Rakyat (BPR)

Bank Perkreditan Rakyat (BPR) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah. Dalam kegiatannya BPR tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Dengan keluarnya Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tersebut mengakibatkan perubahan fungsi Bank Pembangunan dan Bank Tabungan menjadi Bank Umum. Kemudian Bank Desa, Bank Pasar, Lumbung Desa dan Bank Pegawai menjadi Bank Perkreditan Rakyat (BPR).

b. Dilihat dari Segi Kepemilikannya

Jenis bank dilihat dari segi kepemilikannya maksudnya adalah siapa saja yang memiliki bank tersebut. Kepemilikan ini dapat dilihat dari akta pendirian dan penguasaan saham yang dimiliki bank yang

bersangkutan. Jenis bank dilihat dari segi kepemilikan adalah sebagai berikut :

1) Bank Milik Pemerintah

Bank milik pemerintah merupakan bank yang akta pendirian maupun modal bank ini sepenuhnya dimiliki oleh pemerintah Indonesia, sehingga seluruh keuntungan bank ini dimiliki oleh pemerintah pula.

2) Bank Milik Swasta Nasional

Bank milik swasta nasional merupakan bank yang seluruh atau sebagian besar sahamnya dimiliki oleh swasta nasional. Akta pendiriannya pun didirikan oleh swasta, begitu pula dengan pembagian keuntungannya untuk keuntungan swasta pula.

3) Bank Milik Koperasi

Bank milik koperasi merupakan bank yang kepemilikan saham-sahamnya dimiliki oleh perusahaan yang berbadan hukum koperasi.

4) Bank Milik Asing

Bank milik asing merupakan cabang dari bank yang ada di luar negeri, baik milik swasta asing atau pemerintah asing. Kepemilikannya pun jelas dimiliki oleh pihak asing (luar negeri) Indonesia.

#### 5) Bank Milik Campuran

Bank ini merupakan bank yang kepemilikan sahamnya dimiliki oleh pihak asing dan pihak swasta nasional. Kepemilikan sahamnya mayoritas dipegang oleh warganegara Indonesia.

#### c. Dilihat dari Segi Status

Pembagian jenis bank dari segi status merupakan pembagian berdasarkan kedudukan atau status bank tersebut. Kedudukan atau status ini menunjukkan ukuran kemampuan bank dalam melayani masyarakat baik dari segi jumlah produk, modal maupun kualitas pelayanannya. Jenis bank dilihat dari status dibagi kedalam dua macam, yaitu :

##### 1) Bank Devisa

Bank yang berstatus devisa atau bank devisa merupakan bank yang dapat melaksanakan transaksi keluar negeri atau yang berhubungan dengan mata uang asing secara keseluruhan, misalnya transfer keluar negeri, inkaso keluar negeri, travellers cheque, pembukaan dan pembayaran *Letter of Credit* (L/C), dan transaksi luar negeri lainnya. Persyaratan untuk menjadi bank devisa ini ditentukan oleh Bank Indonesia setelah memenuhi semua persyaratan yang ditetapkan.

##### 2) Bank Non Devisa

Bank dengan status non devisa merupakan bank yang belum mempunyai izin untuk melaksanakan transaksi sebagai bank

devisa, sehingga tidak dapat melaksanakan transaksi seperti halnya bank devisa. Jadi, bank non devisa merupakan kebalikan dari pada bank devisa, dimana transaksi yang dilakukan masih dalam batas-batas suatu negara.

d. Dilihat dari Segi Cara Menentukan Harga

Ditinjau dari segi menentukan harga dapat pula diartikan sebagai cara penentuan keuntungan yang akan diperoleh. Jenis bank jika dilihat dari segi atau caranya dalam menentukan harga baik harga jual maupun harga beli terbagai dalam dua kelompok, yaitu:

1) Bank yang berdasarkan prinsip konvensional

Mayoritas bank yang berkembang di Indonesia dewasa ini adalah bank yang berorientasi pada prinsip konvensional. Hal ini disebabkan tidak terlepas dari sejarah bangsa Indonesia dimana asal mula bank di Indonesia dibawa oleh kolonial Belanda (Barat). Dalam mencari keuntungan dan menentukan harga kepada para nasabahnya, bank yang berdasarkan prinsip konvensional menggunakan dua metode, yaitu :

- a) Menetapkan bunga sebagai harga jual, baik untuk produk simpanan seperti giro, tabungan maupun deposito. Demikian pula harga beli untuk produk pinjamannya (kredit) juga ditentukan berdasarkan tingkat suku bunga tertentu. Penentuan harga ini dikenal dengan istilah *spread based*.

b) Untuk jasa-jasa bank lainnya pihak perbankan konvensional menggunakan atau menerapkan berbagai biaya-biaya dalam nominal atau persentase tertentu seperti biaya administrasi biaya provisi. Sewa, iuran, dan biaya-biaya lainnya. Sistem pengenaan biaya ini dikenal dengan istilah *fee based*.

2) Bank yang berdasarkan prinsip syariah

Penentuan harga bank yang berdasarkan prinsip syariah terhadap produknya sangat berbeda dengan bank berdasarkan prinsip konvensional. Bank berdasarkan prinsip syariah menerapkan aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dengan pihak lain baik dalam hal untuk menyimpan dana atau pembiayaan usaha atau kegiatan perbankan lainnya. Penentuan harga atau mencari keuntungan bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah adalah dengan cara :

- a) Pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*)
- b) Pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musharakah*)
- c) Prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*)
- d) Pembiayaan barang modal berdasarkan sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*)

- e) Atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (*ijarah wa iqtina*)

### 3. Fungsi Bank

Secara umum, bank memiliki fungsi utama yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali dalam bentuk kredit kepada masyarakat luas. Sedangkan fungsi bank menurut Julius R. Latumerissa (2012:135) yaitu:

#### a. *Agent of Trust*

Fungsi ini menunjukkan bahwa aktivitas intermediasi yang dilakukan oleh dunia perbankan dilakukan berdasarkan asa kepercayaan, maksudnya semua kegiatan pengumpulan dana yang dilakukan bank tentu harus didasari rasa percaya dari masyarakat atau nasabah terhadap kredibilitas dan eksistensi dari masing-masing bank, karena tanpa rasa percaya masyarakat tidak akan menitipkan dananya di bank yang bersangkutan.

#### b. *Agent of Development*

*Agent of Development* sangat berkaitan dengan tanggung jawab dalam menunjang transaksi ekonomi yang dilakukan oleh setiap pelaku ekonomi. Dalam hal ini bank berfungsi untuk menjembatani semua kepentingan pelaku ekonomi dalam transaksi ekonomi yang dilakukan.

*c. Agent of Service*

Bank adalah lembaga yang bergerak di bidang jasa keuangan maupun nonkeuangan. Selain memberikan jasa keuangan sebagaimana kegiatan intermediasi yang selalu dilakukan, maka bank juga turut serta dalam memberikan jasa pelayanan yang lain seperti jasa transfer (*payment order*), jasa kotak pengaman (*safety box*), jasa penagih, atau inkaso (*collection*). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa bank tidak hanya sebagai lembaga intermediasi tetapi juga memiliki fungsi-fungsi lainnya.

## **B. Bank Perkreditan Rakyat**

### **1. Pengertian Bank Perkreditan Rakyat**

Bank Perkreditan Rakyat (BPR) menurut Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 adalah Bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Kegiatan BPR hanya meliputi kegiatan menghimpun dan penyaluran dana saja, bahkan dalam menghimpun dana BPR dilarang untuk menerima simpanan giro. Begitu pula dalam hal jangkauan wilayah operasi, BPR hanya dibatasi dalam wilayah-wilayah tertentu saja. Larangan lainnya bagi BPR adalah tidak diperkenankan ikut kliring serta transaksi valuta asing.

Menurut Kasmir (2004:05) BPR adalah bank yang khusus melayani masyarakat kecil di kecamatan maupun pedesaan. BPR berasal dari Bank Desa, Bank Pasar, Lumbung Desa, Bank Pegawai, dan bank lainnya yang



kemudian dilebur menjadi Bank Perkreditan Rakyat. Jenis produk yang ditawarkan BPR pun relatif sempit dibanding bank umum. Sedangkan menurut Hasibun (2002:38) Bank Perkreditan Rakyat (BPR) adalah bank yang tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran, yang dalam pelaksanaan kegiatan usahanya dapat secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah.

## **2. Fungsi Bank Perkreditan Rakyat**

Fungsi BPR tidak hanya sekedar menyalurkan kredit kepada pengusaha UMKM tetapi juga menerima simpanan dari masyarakat. BPR menggunakan prinsip 3T dalam menyalurkan kredit yaitu Tepat waktu, Tepat jumlah, dan Tepat sasaran. Penerapan prinsip 3T tersebut dilakukan karena proses kredit yang relative cepat, persyaratan mudah dan sederhana, dan sangat mengerti kebutuhan masyarakat.

## **3. Kegiatan Bank Perkreditan Rakyat**

Adapun kegiatan usaha yang dapat dilakukan BPR maupun yang tidak dapat dilakukan BPR. Berikut adalah kegiatan usaha yang dapat dilakukan:

- a. Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan berupa deposito berjangka, tabungan, dan/atau bentuk lainnya yang serupa.
- b. Memberikan kredit kepada masyarakat.
- c. Menempatkan dananya dalam bentuk Sertifikat Bank Indonesia (SBI), deposito berjangka, sertifikat deposito, dan/atau tabungan pada bank lain.

Kegiatan usaha yang tidak dapat dilakukan oleh BPR antara lain:

- a. Menerima simpanan berupa giro dan ikut serta dalam lalu lintas pembayaran.
- b. Melakukan kegiatan usaha dalam valuta asing kecuali sebagai pedagang valuta asing ( dengan izin Bank Indonesia).
- c. Melakukan penyertaan modal.
- d. Melakukan usaha perasuransian.
- e. Melakukan usaha lain diluar kegiatan usaha sebagaimana disebutkan pada kegiatan usaha yang dapat dilakukan BPR.

#### **4. Pendirian Bank Perkreditan Rakyat**

Menurut Hasibun (2002:39) pendirian Bank Perkreditan Rakyat dapat dilakukan oleh :

- a. Warga Negara Indonesia.
- b. Badan Hukum Indonesia yang seluruh kepemilikannya oleh WNI.
- c. Pemerintah Daerah.
- d. Dua pihak atau lebih sebagaimana dimaksud dalam angka 1, 2, dan 3.

Sesuai dengan SK Direksi Bank Indonesia No. 32/35/KEP/DIR tanggal 12 Mei 1999 tentang Bank Perkreditan Rakyat dikatakan bahwa modal disetor untuk mendirikan BPR ditetapkan sekurang-kurangnya sebesar :

- a. Dua miliar rupiah untuk BPR yang didirikan di DKI Jakarta dan Kabupaten/Kotamadya Tangerang, Bogor, Bekasi dan Karawang.
- b. Satu miliar rupiah untuk BPR yang didirikan di wilayah Ibukota Provinsi di luar wilayah yang disebut dalam huruf (a).

- c. Lima ratus juta rupiah untuk BPR yaang didirikan diluar wilayah yang disebut dalam huruf (a) dan (b).

## **C. TABUNGAN**

### **1. Pengertian Tabungan**

Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang telah disepakatai, namun tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro atau lainnya yang disamakan dengan itu.

Pengertian tabungan Menurut Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek atau alat yang dapat dipersemakan dengan itu.

Tabungan adalah satu bentuk simpanan yang dananya disimpan pada suatu rekening. Tabungan boleh dibuka oleh karyawan ibu rumah tangga, mahasiswa, pelajar, pengusaha dan semua orang yang kelebihan dana. Pada saat sekarang produk tabungan dikemas dan dimodifikasi produk sehingga kelihatan lebih menarik dan cantik sengan segmentasi yang berbeda dan keuntungan yang berbeda-beda pula (Maryanto, 2011:24).

Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan dengan syarat tertentu yang disepakati, dan tidak dengan cek atau bilyet giro atau alat lain yang dapat dipersamakan dengan itu (Budisantoso, 2006 :98)

## 2. Sarana Penarikan Tabungan

Kasmir (2014:65) untuk menarik dana yang ada di rekening tabungan dapat digunakan sarana atau alat penarikan. Dalam praktiknya ada beberapa alat penarikan yang dapat digunakan, hal ini tergantung bank masing-masing. Alat ini dapat digunakan sendiri-sendiri atau secara bersamaan.

Alat-alat yang sering digunakan adalah :

### a. Buku Tabungan

Kepada setiap penabung biasanya diberikan buku tabungan. Di dalam buku tabungan berisi catatan saldo tabungan, penarikan, penyetoran dan pembebanan-pembebanan yang mungkin terjadi. Buku digunakan pada saat penarikan sehingga langsung dapat mengurangi saldo yang ada di buku tabungan tersebut.

### b. Slip Penarikan

Merupakan formulir penarikan dimana nasabah cukup menulis nama, nomor rekening, jumlah uang, serta tanda tangan nasabah untuk menarik sejumlah uang. Slip penarikan ini biasanya digunakan bersamaan dengan buku tabungan.

### c. Kartu yang terbuat dari plastik

Yaitu sejenis kartu kredit yang terbuat dari plastik yang dapat digunakan untuk menarik sejumlah uang dari tabungannya, baik uang yang ada di bank maupun di mesin *Automated Teller Machine* (ATM). Mesin ATM ini biasanya tersebar di tempat-tempat yang strategis.

Kepada nasabah pemegang kartu ATM akan diberikan nomor PIN atau kata sandi yang digunakan setiap kali menarik uang dari ATM. Dewasa ini ATM dikenal dengan nama Anjungan Tunai Mandiri.

d. Kombinasi

Yaitu penarikan tabungan dapat dilakukan kombinasi antara buku tabungan dengan slip penarikan.

### **3. Jenis Tabungan**

Sekarang ini ada beberapa jenis tabungan yang digunakan di industri perbankan. Perbedaan jenis tabungan ini terletak pada fasilitas yang diberikan penabung. Berikut jenis-jenis tabungan yang ada :

a. Tabanas

Tabanas merupakan tabungan pembangunan nasional. Ada beberapa jenis bentuk tabanas, seperti :

- 1) Tabanas Umum
- 2) Tabanas Pemuda
- 3) Tabanas Pelajar
- 4) Tabanas Pramuka

b. Taska

Taska merupakan tabungan yang dikaitkan dengan asuransi jiwa.

c. Tabungan lainnya

Tabungan lainnya yaitu tabungan selain Tabanas dan taska. Tabungan ini dikeluarkan oleh masing-masing bank dengan ketentuan-ketentuan yang diatur oleh Bank Indonesia.

## D. PROMOSI

### 1. Pengertian Promosi

Promosi merupakan salah satu variabel didalam *marketing mix* yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam memasarkan produk dan jasanya. Istilah promosi dapat diartikan sebagai berikut:

- a. Promosi adalah arus informasi atau persusasi suatu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau organisasi kepada tindakan yang menciptakan pertukaran dalam pemasaran.
- b. Promosi adalah semua jenis kegiatan pemasaran yang ditujukan untuk mendorong permintaan.

Kedua definisi tersebut pada pokoknya sama meskipun titik beratnya berbeda. Definisi pertama lebih menitik beratkan pada penciptaan pertukaran, sedangkan definisi kedua lebih menitik beratkan pada pendorongan permintaan. (Haryono, 2012:2)

Menurut Kasmir (2014:246) promosi merupakan kegiatan *marketing mix* yang terakhir. Dalam kegiatan ini setiap bank berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung. oleh karena itu, promosi merupakan sarana paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru. Kemudian fungsi promosi adalah untuk meningkatkan nasabah akan produk, promosi

juga ikut mempengaruhi nasabah untuk membeli dan akhirnya promosi juga akan meningkatkan citra bank dimana dimata para nasabahnya.

## **2. Bauran Promosi**

Menurut Kasmir (2014:246) sarana promosi atau bauran promosi ada empat yang dapat digunakan, diantaranya :

### **a. Periklanan (*Advertising*)**

Iklan adalah sarana promosi yang digunakan oleh bank guna menginformasikan, menarik, dan mempengaruhi calon nasabahnya. Penggunaan promosi dengan iklan dapat dilakukan dengan berbagai media seperti :

- 1) Pemasangan Billboard di jalan-jalan strategis.
- 2) Pencetakan Brosur baik disebarakan disetiap cabang atau pusat-pusat perbelanjaan.
- 3) Pemasangan Spanduk di lokasi tertentu yang strategis.
- 4) Pemasangan melalui Koran.
- 5) Pemasangan melalui Majalah.
- 6) Pemasangan melalui Televisi.
- 7) Pemasangan melalui Radio.
- 8) Dan menggunakan media lainnya.

Tujuan penggunaan dan pemilihan media iklan tergantung dari tujuan bank. Masing-masing media memiliki tujuan yang berbeda. Terdapat empat tujuan penggunaan iklan sebagai media promosi yaitu :

- 1) Untuk pemberitahuan tentang segala sesuatu yang berkaitan dengan jasa bank yang dimiliki oleh suatu bank. Seperti peluncuran produk baru, keuntungan dan kelebihan suatu produk atau informasi lainnya.
- 2) Untuk mengingatkan kembali kepada nasabah tentang keberadaan atau keunggulan jasa bank yang ditawarkan.
- 3) Untuk menarik perhatian dan minat para nasabah baru dengan harapan akan memperoleh daya tarik dari para calon nasabah.
- 4) Mempengaruhi nasabah saingan agar berpindah ke bank kita.

Kemudian pertimbangan penggunaan media yang akan dipakai untuk pemasangan iklan disuatu media antara lain :

- 1) Jangkauan media yang akan digunakan
- 2) Sasaran atau konsumen yang akan dituju
- 3) Tujuan iklan tersebut
- 4) Biaya yang akan dikeluarkan

b. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)

Promosi penjualan adalah untuk meningkatkan penjualan atau untuk meningkatkan jumlah nasabah. Promosi penjualan dilakukan untuk menarik nasabah untuk segera membeli setiap produk atau jasa yang ditawarkan. Oleh karena itu agar nasabah tertarik untuk membeli maka perlu dibuatkan promosi penjualan yang semenarik mungkin.



Manfaat promosi penjualan, yaitu :

1) Komunikasi

Yaitu memberikan informasi yang dapat menarik perhatian nasabah untuk membeli produk.

2) Insentif

Yaitu memberikan dorongan dan semangat kepada nasabah untuk segera membeli produk yang ditawarkan.

3) Invitasi

Cenderung lebih mengharapkan nasabah segera merealisasikan pembelian.

Bagi bank promosi penjualan dapat dilakukan melalui :

- 1) Pemberian bunga khusus (*spesial rate*) untuk jumlah dana yang relatif besar walaupun hal ini akan mengakibatkan persaingan tidak sehat. Misalnya untuk simpanan yang jumlahnya besar
- 2) Pemberian insentif kepada setiap nasabah yang memiliki simpanan dengan saldo tertentu.
- 3) Pemberian cinderamata, hadiah serta kenang-kenangan lainnya kepada nasabah yang loyal.
- 4) Dan promosi penjualan lainnya.

c. Publisitas (*Publicity*)

Publisitas adalah kegiatan promosi untuk memancing nasabah melalui kegiatan seperti pameran, bakti sosial, perlombaan cerdas, kuis serta kegiatan lainnya melalui berbagai media.

Kegiatan publisitas dapat meningkatkan pamor bank dimata para nasabahnya, baik secara langsung atau tidak langsung. oleh karena itu kegiatan publisitas perlu diperbanyak lagi

d. Penjualan Pribadi (*Personal Selling*)

Dalam dunia perbankan penjualan pribadi secara umum dilakukan oleh seluruh pegawai bank, mulai dari cleaning service, satpam, sampai pejabat bank. Penjualan secara persoanl selling akan memberikan beberapa keuntungan bank, yaitu :

- 1) Bank dapat langsung bertatap muka dengan nasabah atau calon nasabah, sehingga dapat langsung menjelaskan tentang produk bank kepada nasabah secara rinci.
- 2) Dapat memperoleh informasi langsung dari nasabah tentang kelemahan produk mitra, terutama dari keluhan yang nasabah sampaikan termasuk informasi dari nasabah tentang bank lain.
- 3) Petugas bank dapat langsung mempengaruhi nasabah dengan berbagai argumen yang kita miliki.
- 4) Memungkinkan hubungan terjalin akrab antara bank dengan nasabah.
- 5) Pertugas bank yang memberikan pelayanan merupakan cita bank yang diberikan nasabah apabila pelayanan yang diberikan baik dan memuaskan.
- 6) Membuat situasi seolah-olah mengharuskan nasabah mendengarkan, memperhatikan, dan menanggapi bank.

Menurut Haryono (2012:73) secara garis besar ada empat macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh perbankan adalah sebagai berikut :

a. Periklanan

1) Pengertian Periklanan

Pengiklanan merupakan proses suatu program atau urutan kegiatan-kegiatan untuk menyiapkan pesan dan mengantarkannya ke pasar yang bersangkutan. Menurut William G. Nickels, periklanan adalah komunikasi non-individu, dengan sejumlah biaya, melalui berbagai media yang dilakukan oleh perusahaan, lembaga non-laba, serta individu-individu.

2) Fungsi-fungsi Periklanan

- a) Memberikan Informasi
- b) Membujuk/ Mempengaruhi
- c) Menciptakan Kesan (Image)
- d) Memuaskan Keinginan
- e) Pengiklanan Merupakan Alat Komunikasi

Pengiklanan merupakan salah satu alat komunikasi yang paling efisien bagi para penjual. Mereka menggunakannya untuk melayani orang lain, masyarakat, dan mereka. Dapatlah dikatakan bahwa :

- a) Pengiklanan merupakan alat pemasaran yang memudahkan komunikasi diantara pihak-pihak yang terlibat dalam pemasaran.

- b) Informasi dan persuasi merupakan aspek-aspek penting tentang berita pengiklanan yang efektif.
- c) Tujuan pengiklanan adalah menciptakan pertukaran yang efisien melalui komunikasi.
- d) Kesalahan dalam pengiklanan dapat mempengaruhi pertukaran yang saling memuaskan.

### 3) Tujuan Periklanan

Tujuan periklanan yang terutama adalah menjual atau meningkatkan penjualan barang, jasa atau ide. Secara umum dapat dikatakan bahwa tujuan periklanan adalah untuk meningkatkan penjualan yang menguntungkan. Beberapa tujuan periklanan :

- a) Mendukung program personal selling dan kegiatan promosi yang lain.
- b) Mencapai orang-orang yang tidak dapat dicapai oleh tenaga penjual dalam jangka waktu tertentu.
- c) Mengadakan hubungan dengan para penyalur.
- d) Memasuki daerah pemasaran baru atau nasabah baru.
- e) Memperkenalkan produk baru.
- f) Menambah penjualan baru
- g) Memperbaiki reputasi

### b. *Personal Selling*

Menurut Willian G.Nickels, personal selling adalah interaksi individu, saling bertemu muka yang ditunjukan untuk menciptakan,

memperbaiki, menguasai, atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain.

*Personal Selling* memungkinkan penjual untuk :

- 1) Mengadakan hubungan langsung dengan calon pembeli, sehingga dapat mengamati dari dekat karakteristik dan kebutuhan calon pembeli.
- 2) Membina berbagai macam hubungan dengan pembeli.
- 3) Mendapat tanggapan dari calon pembeli.

#### c. Publisitas

Publisitas merupakan pelengkap, yang efektif bagi alat promosi yang lain seperti periklanan, personal selling, dan promosi penjualan. Publisitas dapat dipisahkan dalam dua kriteria, yaitu :

##### 1) Publisitas Produk (*Product Publicity*)

Publisitas produk adalah publisitas yang ditujukan untuk menggambarkan atau memberitahu kepada masyarakat/ konsumen tentang suatu produk beserta penggunaannya.

##### 2) Publisitas Kelembagaan (*Institutional Publicity*)

Publisitas kelembagaan adalah publisitas yang menyangkut tentang organisasi pada umumnya.

#### d. Promosi Penjualan

##### 1) Pengertian Promosi Penjualan

Promosi penjualan merupakan sebuah bentuk lain dari kegiatan menjual. Promosi ini dirancang untuk meningkatkan penjualan,

mendorong orang untuk mencoba produk, memperpanjang musim penjualan, serta mendukung iklan yang dikampanyaken.

## 2) Tujuan Promosi Penjualan

- a) Promosi Penjualan Intern
- b) Promosi Penjualan Perantara
- c) Promosi Penjualan Konsumen

Untuk mengembangkan komunikasi yang efektif, diperlukan suatu program delapan langkah. Delapan langkah tersebut adalah sebagai berikut:

### a. Mengidentifikasi audiens sasaran

Audeins sasaran merupakan individu/perseorangan ataupun kelompok masyarakat khusus atau umum. Apabila perusahaan telah melakukan segmentasi dan penentuan pasar sasaran/penargetan, segmen itulah yang menjadi audiens sasaran.

### b. Menemukan tujuan komunikasi

Perusahaan harus menentukan tujuan komunikasinya, apakah untuk menciptakan kesadaran, pengetahuan, kesukaan, pilihan, keyakinan, atau pembeli.

### c. Merancang pesan

Perusahaan harus menyusun pesan yang efektif. Idealnya suatu pesan harus mampu memberikan perhatian, menarik, membangkitkan keinginan, dan meghasilkan tindakan.

d. Meyeleksi saluran komunikasi

Perusahaan harus menyeleksi saluran-saluran komunikasi yang efisien untuk membawakan pesan. Saluran komunikasi bisa berupa komunikasi personal ataupun nonpersonal.

e. Menetapkan jumlah anggaran promosi

Penentuan jenis media promosi yang akan digunakan bergantung pada anggaran yang tersedia. Apabila perusahaan berorientasi pada pencapaian sasaran promosi yang akan dicapai maka sebesar itulah anggaran yang harus disediakan.

f. Menentukan bauran promosi

Langkah berikutnya adalah menentukan jenis alat promosi yang akan digunakan. Apakah melalui periklanan, penjualan, perseorangan, promosi penjualan atau humas, atau melalui alat promosi lainnya.

g. Mengukur hasil-hasil promosi

Perusahaan harus mengukur dampaknya pada audiens sasaran. Apakah mereka mengingat pesan-pesan yang diberikan.

h. Mengelola dan mengkoordinasi proses komunikasi

Karena jangkauan komunikasi yang luas dari alat dan pesan komunikasi yang tersedia untuk mencapai audiens sasaran, alat dan pesan perlu untuk dikoordinasikan.

### **BAB III**

#### **PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum PD. BPR Bank Daerah Karanganyar**

##### **1. Sejarah Berdirinya PD. BPR Bank Daerah Karanganyar**

PD. BPR BANK DAERAH Karanganyar didirikan pada 15 Maret 1969 oleh Pemerintah Kabupaten Karanganyar berdasarkan SK Bupati KDH Tk II Karanganyar No. AA 002/69 dengan nama Lembaga Kredit Daerah (LKD). Bapak Drs. Budi Hartono adalah pimpinan pertama lembaga ini. Bersama 9 (sembilan) orang karyawan dan bermodalkan Rp 1.500.000,- LKD memulai operasionalnya dari sebuah kantor sederhana berupa dua buah loket berukuran 3x4 meter di Pasar Karanganyar. Tujuan awal lembaga ini tidak lain adalah memberi kredit kepada para pedagang kecil di pasar-pasar, para pegawai/karyawan dan pelaku usaha di pelosok pedesaan.

Seiring berjalannya waktu, operasional LKD mulai menunjukkan perkembangan. Tahun 1971 kepemimpinan LKD dilanjutkan oleh Bapak Soeharsono, BA yang memimpin sampai tahun 1982. Pada era Bapak Soeharsono, BA ini tepatnya tahun 1974 LKD dikukuhkan menjadi unit Perusahaan Daerah berdasarkan SK DPRD Karanganyar No. Kep. 11/DPRD/1974 tentang pendirian Perusahaan Daerah LKD. Pada perkembangannya kemudian, berdasarkan Perda No. 12 Tahun 1979, Perusahaan Daerah LKD ditetapkan menjadi PD. Bank Pasar Kab. Dati II



Karanganyar, dengan izin usaha Menteri Keuangan No. S-169/MK.11/1983.

Mulai tahun 1982 tampuk kepemimpinan perusahaan ini digantikan oleh Bapak H. Soehardjo, SE, MM. PD. Bank Pasar Kabupaten Karanganyar kemudian mengalami fase-fase perkembangannya yang semakin pesat. Tahap demi tahap pertumbuhan operasional perusahaan mampu dicapai dengan baik. Periode kepemimpinan Bapak H. Sehardjo, SE, MM adalah periode dimana perusahaan ini semakin berjuang keras mencapai kesejajaran dengan perusahaan BPR lain di Tanah Air. Sarana dan prasarana pelayanan semakin ditingkatkan. Pada tahun 1983 kantor pelayanan dipindahkan ke kantor baru yang semakin representatif di Kompleks Perkantoran Cangkakan pusat kota Karanganyar.

Menyikapi dinamika industri perbankan yang kian kompetitif, PD. BPR Bank Pasar Kabupaten Karanganyar kemudian melakukan perluasan jangkauan pasar dengan membuka kantor cabang di Jatipuro pada tahun 2006. Tak hanya itu, cita-cita pendiri perusahaan ini menjadikan perusahaan ini sebagai bank modern juga diwujudkan dengan dilakukannya perubahan nama dan logo perusahaan. Nama PD. BPR Bank Pasar Kabupaten Karanganyar kemudian diubah menjadi PD. BPR Bank Daerah Karanganyar. Nama perusahaan ini kini semakin familiar dengan singkat BDK atau Bank Daerah Karanganyar.

Saat ini di bawah kepemimpinan H. Sudarsito, SE, MM dan Hj. Heru Suprihati, SH, MM, Bank Daerah Karanganyar semakin menunjukan

kiprahnya sebagai mitra penyedia jasa keuangan yang handal di Karanganyar pada khususnya dan regionalnya Surakarta pada umumnya. Upaya sungguh-sungguh pengurus bersama segenap manajemen telah menghasilkan prestasi kinerja yang layak dibanggakan. Bank Daerah Karanganyar semakin mengkokohkan eksistensinya sebagai BPR milik pemkab dengan tradisi kinerja yang terus tumbuh dan berkembang menjadi salah satu BPR terbaik tingkat nasional dengan kinerja keuangan yang “Sangat Bagus”.

Saat ini ditengah kompetisi industri perbankan yang sangat ketat, BDK telah bertekad menjadikan segala pencapaian yang telah dicapai hingga akhir tahun 2014 lalu sebagai pondasi untuk terus menumbuhkan setiap potensi yang dimiliki menjadi prestasi. Tekad ini telah dibarengi berbagai kebijakan strategi perusahaan untuk selalu meningkatkan daya dukung perusahaan, baik dalam aspek infrastruktur operasional dan layanan maupun sumber daya manusia perusahaan. Di sisi lain Bank Daerah Karanganyar juga sedang terus mendorong berbagai langkah strategis untuk meningkatkan daya saing produk layanan yang dimilikinya melalui pengembangan fitur layanan.

## **2. Visi & Misi**

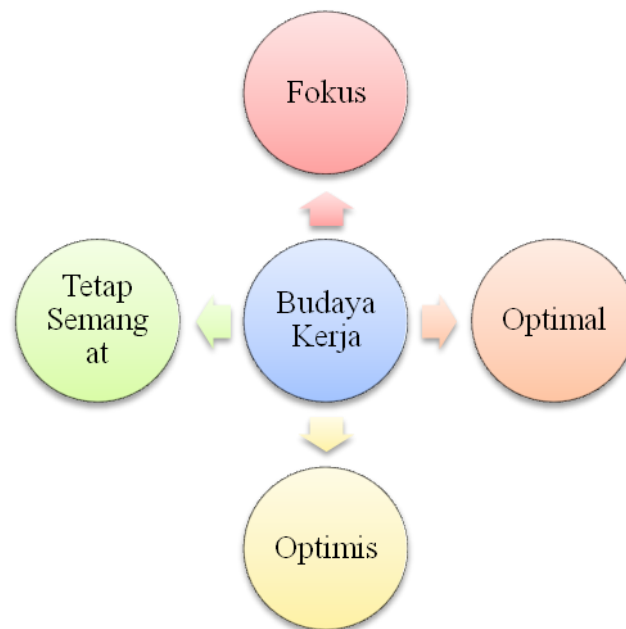
Visi :

Menjadikan PD. BPR Bank Daerah Karanganyar sebagai bank yang sehat, mampu bersaing dengan selalu mengutamakan pelayanan prima.

Misi :

- a. Memberantas lintah darat yang berada di Kabupaten Karanganyar terutama di pasar-pasar.
- b. Melaksanakan fungsi intermediasi dalam bidang penghimpunan dana dan pemberian kredit.
- c. Menambah pendapatan Pemerintah Daerah.

### 3. Budaya Perusahaan



Gambar 3.1 Budaya PD. BPR Bank Daerah Karanganyar

Sumber : [www.bankdaerah.co.id](http://www.bankdaerah.co.id)

### 4. Lokasi Perusahaan

- a. Kantor Pusat

Jl. Lawu Kompleks Perkantoran Cangkan Karanganyar, Jawa Tengah

Telp. (0271) 495147, 495159, Faks. (0271) 495790, Kode Pos : 57712

E-mail : [mail@bankdaerah.com](mailto:mail@bankdaerah.com)

Website : [www.bankdaerah.co.id](http://www.bankdaerah.co.id)

b. Kantor Cabang

Jl. Kendal Lor Jatipuro, Karanganyar

Telp. 08112644966 , (0271) 5890834

c. Kantor Kas

- 1) Kantor kas Tawangmangu
- 2) Kantor kas Jambangan
- 3) Kantor kas Matesih
- 4) Kantor kas Colomadu
- 5) Kantor kas Tegalgede
- 6) Kantor kas Jaten
- 7) Kantor Kas Tasikmadu
- 8) Kantor kas Jumantono
- 9) Kantor kas Kerjo
- 10) Kantor kas Karangpandan
- 11) Kantor kas Kebakkramat
- 12) Kantor kas Gondangrejo
- 13) Kantor kas Jenawi
- 14) Kantor kas Ngargoyoso
- 15) Kantor kas Jumapolo
- 16) Kantor kas Jatiyoso

d. Pos Pelayanan

- 1) Jungke

- 2) Mojogedang
- 3) Palur
- 4) Kaling
- 5) Watuombo
- 6) Papahan
- 7) Pandeyan
- 8) Kebonagung
- 9) Kalijirak
- 10) Wonolopo

## **5. Keunggulan Perusahaan**

Keberhasilan Bank Daerah Karanganyar menjadi mitra jasa keuangan terpercaya bagi masyarakat Karanganyar antara lain ditentukan oleh beragam potensi dan keunggulan yang dimiliki, diantaranya :

### **a. Bank Milik Pemerintah Daerah**

Bank Daerah Karanganyar adalah BPR milik Pemerintah Kabupaten Karanganyar yang dikelola oleh pengurus dan SDM yang memiliki kredibilitas dan integritas yang sangat bisa dipercaya.

### **b. Sumber Daya Manusia Produktif dan Enerjik**

Saat ini Bank Daerah Karanganyar didukung oleh SDM yang secara demografis masih sangat produktif, serta memiliki kecakapan secara personal dalam memahami kultur masyarakat lokal.

c. Jaringan Kantor Operasional dan Pelayanan Merata

Pusat pelayanan Bank Daerah Karanganyar tersebar merata se-Kabupaten Karanganyar, menjadikan BDK sangat terakses mudah.

d. Produk Layanan berdaya saing tinggi

Bank Daerah Karanganyar mampu menciptakan produk layanan yang sangat memahami dinamika kebutuhan masyarakat.

e. Daya Dukung IT

Seluruh aktivitas operasional Bank Daerah Karanganyar didukung dengan sistem IT yang pasti akurat, handal dan modern.

f. Berpengalaman dan Berprestasi

Bank Daerah Karanganyar memiliki pengalaman panjang dalam melayani kebutuhan masyarakat. Tak mengherankan jika Bank Daerah Karanganyar selalu memperoleh prestasi tingkat nasional dan menjadi BPR panutan di Solo Raya.

## **6. Produk & Jasa Layanan Perbankan**

Bank Daerah Karanganyar ditunjang dengan produk dan jasa layanan perbankan yang berkualitas, aman, memberikan keuntungan kompetitif dan memiliki manfaat nyata. Dedikasi serta komitmen yang tinggi terhadap kepentingan kenyamanan nasabah, menjadikan produk simpanan (Tabungan dan Deposito) Bank Daerah Karanganyar sebagai pilihan utama masyarakat untuk menginvestasikan dananya. Di sisi lain, keunggulan layanan kredit di PD. BPR Bank Daerah Karanganyar juga

terbukti mampu memberdayakan pelaku usaha khususnya skala menengah, kecil dan mikro di Karanganyar.

Bank Daerah Karanganyar mampu mengemas setiap produk layanan perbankan yang disediakannya sebagai solusi kebutuhan jasa keuangan. Salah satu yang menonjol adalah kemampuan dalam memberdayakan pelaku UKM. Berbagai program pemberdayaan pelaku usaha mikro tersebut telah menempatkan Bank Daerah Kaaranganyar sebagai mitra utama bagi para pedagang kecil dan pelaku usaha di pelosok-pelosok pedesaan. Tidak hanya itu, produk layanan kredit Bank Daerah Karanganyar juga telah menjadi prioritas utama para pegawai di Kabupaten Karanganyar. Kedekatan hubungan ini, bukan karena Bank Daerah Karanganyar memberikan suku bunga yang jauh lebih murah dari suku bunga yang berlaku di pasar, namun karena Bank Daerah Karanganyar mampu membangun hubungan baik secara personal.

#### a. Tabungan

Produk layanan Tabungan di Bank Daerah Karanganyar didesai agar dapat memberikan beragam keuntungan bagi nasabahnya. Selain sangat fleksibel, dana tabungan juga aman karena dijamin oleh pemerintah melalui Lembaga Penjamin Simpanan (LPS). Nasabah juga memperoleh kesempatan mendapatkan hadiah-hadiah fantastis seperti mobil, sepeda motor dan aneka perlengkapan elektronik yang diundi setiap satu tahun sekali. Produk tabungan di Bank Daerah Karanganyar antara lain :

### 1) Tabungan Sembada Plus (Sejahtera Bersama Bank Daerah)

Tabungan dengan suku bunga kompetitif, yaitu suku bunga harian, serta dijamin oleh LPS. Tabungan Sembada Plus merupakan produk tabungan yang memberikan kesempatan untuk nasabahnya mendapatkan hadiah-hadiah menarik, hadiah akan diundi setiap bulan maret.

Kelebihan tabungan Sembada Plus adalah :

- a) Dengan memiliki saldo tabungan dengan kelipatan Rp 100.000,- nasabah akan mendapatkan 1 (satu) point undian tabungan berhadiah menarik dan menguntungkan.
- b) Semakin banyak saldo nasabah semakin banyak juga point undian yang nasabah peroleh.
- c) Kesempatan menang lebih besar, karena bukan merupakan program kerjasama dengan bank lain.

Keuntungan tabungan Sembada Plus :

- a) Dengan sistem bunga harian dan biaya administrasi yang ringan dan murah.
- b) Dapat dilayani di kantor maupun dirumah.
- c) Dana tabungan aman, karena dikelola oleh bank milik Pemerintah Daerah.



Persyaratan pembukaan tabungan Sembada Plus :

Mengisi formulir aplikasi yang ada di PD. BPR Bank Daerah Karanganyar, dengan membawa KTP/SIM/ Identitas lainnya.  
Setoran awal minimal Rp 100.000,-

2) Tabungan Kencana (Keuangan Terencana)

Tabungan kencana adalah tabungan berjangka dengan setoran tetap setiap bulan kelipatan Rp 100.000,- . Jangka waktu minimal 1 tahun. Manfaat dan keunggulan Tabungan Kencana :

a) Hasil Maksimal

Suku bunga tertinggi diatas suku bunga tahunan biasa dan memberikan keuntungan bunga berbunga.

b) Aman

Dikelola oleh BPR terbesar milik pemerintah Kabupaten Karanganyar, yang pasti aman dan dijamin oleh LPS.

c) Fleksibel

Bebas menentukan jangka waktu kepesertaan dan jumlah nominal setoran.

d) Mudah

Setoran dapat dilakukan dengan jemput bola atau melalui rekening tabungan lain di PD. BPR Bank Daerah Karanganyar.

e) Dapat Dijaminkan

Dapat dijadikan jaminan kredit di PD. BPR Bank Daerah Karanganyar.

Persyaratan pembukaan rekening tabungan Kencana :

- a) Fotocopy KTP yang masih berlaku.
- b) Mengisi aplikasi penempatan tabungan.
- c) Melampirkan pernyataan kepesertaan.

### 3) Tabungan Kencana Gold

Tabungan Kencana Gold adalah tabungan masa depan yang dapat dijadikan pilihan dalam berinvestasi dan sangat menguntungkan, selain hadiahnya langsung diterima juga bunga tabungannya yang menarik.

Tabungan Kencana Gold diluncurkan dengan kelebihan yang dapat dinikmati oleh nasabah dengan ketentuan sebagai berikut :

- a) Nominal Tabungan Rp 500.000,- atau kelipatannya (Rp 1.000.000,- Rp 1.500.000,- Rp 2.000.000,-) setiap bulannya.
- b) Jangka waktu minimal 3 tahun (36 bulan), tabungan tidak dapat ditarik sebelum jatuh tempo.
- c) Hadiah langsung dan menarik bisa dipilih disesuaikan dengan nominal tabungan.

Persyaratan pembukaan rekening tabungan Kencana :

- a) Fotocopy KTP yang masih berlaku.
- b) Mengisi aplikasi penempatan tabungan.
- c) Melampirkan pernyataan kepesertaan.

#### 4) Tabungan SiCermat (Siswa Cerdas, Rajin, Mandiri dan Hemat)

Tabungan SiCermat Simpel adalah tabungan bagi siswa yang cerdas, rajin, mandiri dan hemat. Ditujukan bagi anak-anak TK, SD, SLTP, SLTA sampai dengan Mahasiswa. Dengan adanya program sekolah gratis di Kabupaten Karanganyar, maka diharapkan anak-anak mengalokasikan dana melalui Tabungan SiCermat Simpel. Keunggulan tabungan SiCermat adalah :

- a) Suku bunga kompetitif.
- b) Tabungan untuk mahasiswa, pelajar dan anak-anak.
- c) Dapat dilayani kantor maupun dirumah.
- d) Tanpa biaya administrasi perbulan.

#### 5) TabunganKU

TabunganKu adalah salah satu produk tabungan Bank Daerah sebagai salah satu program dari Bank Indonesia. Keuntungan TabunganKu adalah :

- a) Dengan sistem bunga harian.
- b) Tanpa potongan biaya administrasi perbulan.
- c) Dapat dilayani dikantor maupun dirumah.
- d) Jumlah nominal tabungan tidak ditetapkan.

#### 6) Tabungan Umum

Tabungan Umum adalah tabungan yang digunakan untuk umum dan pegawai. Keuntungan tabungan umum adalah :

- a) Suku bunga kompetitif.

- b) Tidak ada biaya administrasi perbulan.
- c) Sistem bunga harian.
- d) Dapat dilayani di kantor maupun di rumah.

#### 7) Tabungan Sekar

Tabungan Sekar adalah tabungan yang ditujukan bagi para nasabah yang memiliki pinjaman kredit di Bank Daerah.

Keuntungan tabungan sekar adalah :

- a) Dengan sistem bunga harian.
- b) Dapat digunakan untuk setoran pinjaman kredit.
- c) Tanpa potongan biaya administrasi per bulan.

**Tabel 3.1**  
**Daftar Bunga Produk Tabungan**  
**PD. BPR Bank Daerah Karanganyar**

No	Jenis Tabungan	Bunga
1.	Sembada Plus	3%
2.	Kencana	4%
3.	Kencana Gold	4%
4.	SiCermat	1%
5.	Tabunganku	2%
6.	Tabungan Umum	3,5%
7.	Sekar	1%

Sumber : PD. BPR Bank Daerah Karanganyar

#### b. Deposito

Deposito adalah produk layanan simpanan dana dengan masa keterikatan berjangka waktu tertentu. Produk deposito di Bank Daerah Karanganyar telah menjadi salah satu alternatif investasi dana yang sangat diminati masyarakat karena selain aman juga sangat menguntungkan.

1) Deposito dibawah Rp 7.500.000

Deposito Bank Daerah Karanganyar merupakan simpanan dengan masa keterikatan berjangka waktu tertentu yang diperuntukkan bagi masyarakat agar investasinya aman dan memberikan hasil yang optimal.

2) Deposito diatas Rp 7.500.000

Deposito Bank Daerah Karanganyar merupakan simpanan dengan masa keterikatan berjangka waktu tertentu yang diperuntukkan bagi masyarakat agar investasinya aman dan memberikan hasil yang optimal.

Keuntungan dari deposito di PD. BPR Bank Daerah Karanganyar adalah :

- a) Bunga lebih tinggi dibandingkan dengan tabungan.
- b) Dapat digunakan sebagai jaminan kredit.
- c) Bunga dapat otomatis ditransfer ke rekening tabungan.
- d) Dapat dilayani dikantor maupun dirumah.
- e) Pilihan jangka waktu 1, 3, 6 dan 12 bulan.

**Tabel 3.2**  
**Daftar Bunga Produk Deposito**  
**PD. BPR Bank Daerah Karanganyar**

No.	Nama Produk	Bunga
1.	Deposito dibawah Rp 7.500.000	5,5% untuk 1 bulan 6% untuk 3 bulan 6,5% untuk 6 bulan 7% untuk 12 bulan
2.	Deposito diatas Rp 7.500.000	6,25% untuk 1 bulan 6,75% untuk 3 bulan 7,25% untuk 6 bulan 8% untuk 12 bulan

Sumber : PD. BPR Bank Daerah Karanganyar

c. Kredit

Produk layanan kredit merupakan solusi bagi masyarakat yang membutuhkan dana, baik untuk keperluan konsumtif dan investasi maupun pemenuhan modal kerja usaha produktif. Beberapa produk layanan kredit yang disediakan di PD. BPR Bank Daerah Karanganyar saat ini :

1) Kredit Karyawan/Pegawai

Kredit Karyawan/Pegawai merupakan kredit yang diperuntukan bagi PNS/TNI/POLRI/Perangkat Desa/Dinas dan Instansi Swasta dengan sistem potong gaji per bulan.

Keuntungan kredit karyawan/pegawai adalah :

- a) Dengan sistem perhitungan bunga flat dan anuitas.
- b) Proses peminjaman dan pencairan kredit cepat.
- c) Dengan sistem potong gaji.
- d) Jangka waktu maksimal 120 bulan sebelum pensiun.

## 2) Kredit Umum

Kredit ini merupakan kredit yang ditujukan bagi para masyarakat umum.

Keuntungan kredit umum adalah :

- a) Bunga rendah.
- b) Proses peminjaman dan pencarian kredit cepat.
- c) Jangka waktu 1 sampai dengan 5 tahun.
- d) Kredit umum ada tabungan sekar.

## 3) Kredit UMKM

Kredit ini merupakan kredit yang ditujukan bagi para pengusaha UMKM.

Keuntungan kredit UMKM adalah :

- a) Bunga rendah.
- b) Proses peminjaman dan pencarian kredit cepat.
- c) Jangka waktu 1 sampai dengan 8 tahun.
- d) Kredit UMKM ada tabungan sekar.

## 4) Kredit Multiguna

Kredit multiguna merupakan kredit umum yang ditujukan bagi pegawai non PNS yang memiliki usaha yang sudah memiliki pinjaman kredit sebelumnya.

Keuntungan kredit multiguna adalah :

- a) Bunga rendah.
- b) Proses peminjaman dan pencairan kredit cepat.

#### 5) Kredit Talangan

Dinamakan talangan karena kredit ini hanya bersifar sementara dan singkat dimana peminjaman hanya 6 bulan, pinjaman kredit ini digunakan untuk kepentingan tertentu seperti hajat menikah atau khitanan.

Keuntungan kredit talangan adalah :

- a) Bunga rendah.
- b) Proses peminjaman dan pencairan kredit cepat.

#### 6) Kredit Profesi

Kredit profesi merupakan kredit yang ditujukan bagi yang memiliki profesi seperti bidan, perawat dan apoteker dengan jangka waktu peminjaman 1 sampai dengan 2 tahun.

Keuntungan kredit profesi adalah :

- a) Bunga rendah.
- b) Proses peminjaman dan pencairan kredit cepat.
- c) Dengan sistem potong gaji.

#### 7) Kredit Musiman

Kredit musiman merupakan kredit yang biasa digunakan saat mesim-musim tertentu. Kredit ini biasanya ditujukan bagi nasabah yang memiliki usaha seperti peternak, petani atau perkebunan sehingga angsuran disesuaikan dengan musim panen atau ternak.

Keuntungan kredit musiman adalah :

- a) Bunga rendah.



b) Proses peminjaman dan pencairan kredit cepat.

8) Kredit Umroh

Kredit Umroh merupakan yang diberikan untuk nasabah yang ingin umroh.

Keuntungan kredit musiman adalah :

a) Bunga rendah.

b) Proses peminjaman dan pencairan kredit cepat.

c) Jangka waktu pinjaman maksimal 5 tahun.

9) Kredit Laptop

Kredit laptop merupakan kredit yang ditujukan untuk masyarakat umum dengan kredit bisa berupa laptop, HP, sepeda gunung, sepeda motor, dan lain sebagainya.

Keuntungan kredit laptop adalah :

a) Proses pinjaman dan pencairan kredit cepat.

b) Kredit berwujud barang.

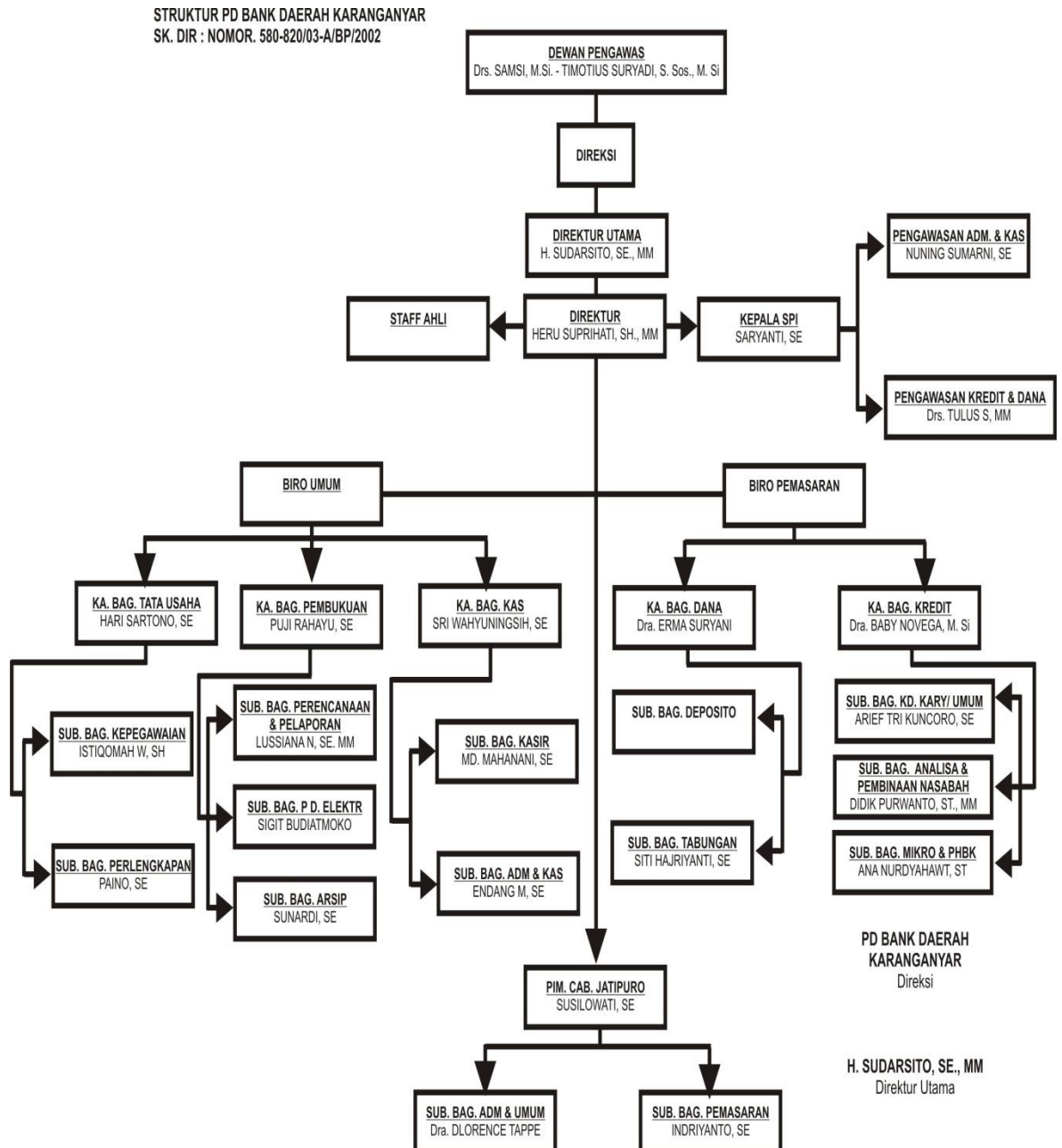
c) Jangka waktu 1-3 tahun.

**Tabel 3.3**  
**Daftar Bunga Produk Kredit**  
**PD. BPR Bank Daerah Karanganyar**

No	Nama Produk	Bunga
1.	Kredit Karyawan/Pegawai	1% (bunga flat) 1,5% (bunga anuitas)
2.	Kredit Umum	8,9%
3.	Kredit UMKM	1,25%
4.	Kredit Multiguna	1,1% jangka waktu 10-40 bulan 1,2% jangka waktu 50-80 bulan
5.	Kredit Talangan	1,5% jangka waktu 1-2 bulan 1,6% jangka waktu 3-4 bulan 1,6% jangka waktu 5-6 bulan
6.	Kredit Profesi	1,1-1,2% (bunga flat)
7.	Kredit Musiman	1,5% jangka waktu 3-6 bulan
8.	Kredit Umroh	1%
9.	Kredit Laptop	1,1% hingga 1,2%

Sumber : PD. BPR Bank Daerah Karanganyar

## 7. Struktur Organisasi Perusahaan



**Gambar 3.2 Struktur Organisasi PD. BPR Bank Daerah Karanganyar**

Sumber : PD.BPR Bank Daerah Karanganyar

## 8. Deskripsi Pekerjaan

### a. Dewan Pengawas

Tugas pokok :

- 1) Menyusun dan menetapkan kebijakan umum dan tata tertib perusahaan dengan di sahkan bupati.
- 2) Dalam batas-batas kewenangan mengawasi dan menjaga ketentuan-ketentuan untuk mengatur dan mengurus PD. BPR Bank Daerah Karanganyar.
- 3) Mengawasi secara langsung atau tidak langsung pekerjaan serta tindakan direksi dalam pengelolaan harta milik perusahaan.
- 4) Memberikan saran dan nasehat kepada direksi.
- 5) Memberikan Laporan Hasil Pengawasan kepada OJK.

Wewenang :

- 1) Memeriksa buku-buku, bukti, surat-surat dan mencocokkan uang dalam kas.
- 2) Meminta bantuan para ahli untuk melakukan pemeriksaan atas biaya perusahaan.
- 3) Memberikan izin atau persetujuan kepada direksi dalam hal-hal yang diperlukan, misalnya dalam keputusan pemberian kredit dalam jumlah tertentu.
- 4) Membebas tugaskan seorang anggota direksi yang dinilai bertindak, bertentangan dengan Anggaran Dasar Perusahaan atau karena melalikan kewajiban.

- 5) Memberikan persetujuan rencana kerja dan anggaran serta Laporan Pertanggung Jawaban Tahunan yang disepakati oleh direksi.

b. Direksi

Tugas Pokok :

- 1) Menentukan kebijakan umum yang sesuai tujuan bank.
- 2) Memimpin kegiatan perusahaan secara keseluruhan berdasarkan kebijakan yang ditetapkan Dewan Pengawas.
- 3) Mengurus dan mengurus kekayaan perusahaan menurut kebijakan pemimpin PD. BPR Bank Daerah Karanganyar.
- 4) Menyusun arahan bagi aparat bank dalam mencapai tujuan.
- 5) Mewakili perusahaan di dalam dan di luar pengadilan atau menunjuk orang lain selaku kuasanya.

Wewenang :

- 1) Menghimpun dan membuat pengumuman-pengumuman atau peraturan bank.
- 2) Mengurus dan mengawasi kekayaan bank.
- 3) Mengangkat dan mengurus kesehatan bank.
- 4) Menyelenggarakan promosi dan membina hubungan dengan instansi dan para mitra usaha/nasabah.

c. Kepala SPI

Tugas Pokok :

- 1) Membantu direksi dibidang tugasnya.

- 2) Melakukan pengawasan atau administrasi keuangan dan pengelolaan.
- 3) Penggunaan dana serta hak milik bank.
- 4) Meneliti kebenaran dan kelengkapan laporan-laporan keuangan terutama neraca dan perhitungan laba/rugi.
- 5) Mengadakan pengawasan atas dasar Anggaran Pendapatan dan Belanja bank.
- 6) Mengadakan pengawasan terhadap penyelenggaraan tata kerja dan prosedur kerja masing-masing unit kerja sesuai dengan Struktur Organisasi dan Tata Kerja bank.
- 7) Mengadakan pengawasan tentang prosedur pembelian, pengelolaan dan penyimpanan barang perlengkapan kantor dan inventaris bank.
- 8) Membuat laporan tentang hasil pemeriksaan secara berkala kepada direksi.

Ka. SPI terdiri dari :

- 1) Sub. Bag. Pengawasan Adm dan Kas
  - a) Melakukan audit atas pelaksanaan pembukuan baik dibidang penerahan dana maupun dibidang perkreditan.
  - b) Melakukan audit atas kebenaran dari surat pertanggung jawaban (SPJ) sesuai peraturan hukum yang berlaku.
  - c) Melaksanakan Kas Opname/Kroscek.

- d) Melaporkan hasil pengawasan secara berkala kepada kepala Bagian.

2) Sub. Bag. Pengawasan Kredit dan Dana :

- a) Melakukan audit atas pelaksanaan pemberian kredit sampai dengan pengembalian angsuran.
- b) Melakukan audit atas sasaran pemberian kredit sampai dengan pemanfaatan kegunaan kredit yang diberikan.
- c) Melakukan pengecekan langsung kepada nasabah tentang kebenaran data-data pengkredit.
- d) Mengadakan peninjauan ke kantor kas.
- e) Memeriksa perkembangan perkreditan di kantor kas.

d. Staf Ahli

Tugas Pokok :

- 1) Staf ahli adalah mengolah secara keahlian masing-masing yang dituangkan kepadanya oleh direksi.
- 2) Memberikan saran-saran atas pertimbangan-pertimbangan yang dipandang perlu baik diminta maupun tidak kepada direksi tentang langkah-langkah atau tindakan yang perlu diambil untuk memerlukan pelaksanaan usaha bank.
- 3) Staf ahli dapat diangkat secara part time atau secara full time.

e. Biro Umum Perencana

Tugas pokok :

- 1) Menyusun perencanaan bank, baik jangka pendek maupun jangka panjang.
- 2) Menyusun rencana keuangan termasuk Anggaran Pendapatan dan Belanja bank.
- 3) Perencanaan pemasaran.
- 4) Perencanaan sistem pembukuan sesuai dengan perkembangan teknologi.
- 5) Perencanaan Struktur Organisasi bila diperlukan karena perkembangan volume usaha.
- 6) Mengadakan koordinasi rencana dari unit-unit organisasi.

f. Bagian Tata Usaha

Tugas pokok :

- 1) Membantu direksi dibidang usahanya.
- 2) Menyediakan perlengkapan/peralatan yang dibutuhkan oleh bank, baik yang berupa benda bergerak maupun tetap.
- 3) Menyiapkan segala sesuatu kebutuhan direksi.
- 4) Menyiapkan segala sesuatu kebutuhan kepala bagian.
- 5) Menyiapkan dan melayani segala tamu yang berkaitan dengan kedinasan.



Bagian Tata Usaha terdiri dari :

1) Sub. Bag. Kepegawaian

- a) Merencanakan kebutuhan tenaga kerja.
- b) Mengadakan penerimaan pegawai yang meliputi :
  - (1) Menerima surat lamaran.
  - (2) Menyeleksi tenaga kerja/pelamar melalui tes penerimaan pegawai.
  - (3) Menempatkan tenaga kerja yang diterima.
  - (4) Mencatat buku baru dalam buku induk pegawai.
- c) Melaksanakan pengangkatan pegawai meliputi :
  - (1) Mengadakan evaluasi terhadap calon pegawai.
  - (2) Mengadakan pengujian terhadap calon pegawai dalam rangka pengangkatan.
  - (3) Membuat surat keputusan pengangkatan pegawai.
  - (4) Mengadakan training bagi tenaga baru.
  - (5) Menyelenggarakan pendidikan dan pelatihan pegawai.
- d) Melaksanakan evaluasi dan penilaian/pengujian terhadap pegawai dalam pelaksanaan tugasnya.
- e) Melaksanakan pemberian pangkat dan jabatan yang meliputi :
  - (1) Mengusulkan kenaikan pangkat/mutasi.
  - (2) Mengusulkan promosi jabatan.
  - (3) Mengusulkan kenaikan gaji berkala.

f) Melaksanakan pengajian dan pemberian kesejahteraan pegawai meliputi :

- (1) Membuat daftar gaji untuk selanjutnya diserahkan kepada kasir guna mendapatkan uang pembayaran gaji selanjutnya diberikan kepada pegawai yang bersangkutan.
- (2) Memberikan tunjangan sesuai ketentuan yang berlaku dari perusahaan.
- (3) Menghitung dan menetapkan hal-hal yang berhubungan dengan ganti cuti setiap tahunnya.
- (4) Menyiapkan dan melayani kebutuhan pembiayaan bagi para karyawan yang memerlukan pengobatan dan laporan pada Kepala Bagian.
- (5) Bertanggung jawab menjaga keamanan, kenyamanan dan ketertiban kantor.

2) Sub. Bag. Perlengkapan

- a) Menentukan perencanaan pengadaan barang kantor dan inventaris.
- b) Melaksanakan pengadaan pencatatan dan perawatan barang kantor inventaris.
- c) Mendistribusikan, mengatur peralatan kantor dan inventaris sesuai kebutuhan.
- d) Melaksanakan kegiatan dalam rangka penghapusan barang-barang inventaris.

- e) Melakukan penyelenggaraan pelelangan barang-barang inventaris sesuai prosedur atau cara pelelangan barang, inventaris kantor laporan

g. Bagian Pembukuan

Tugas pokok :

- 1) Membantu direksi dibidang tugasnya.
- 2) Meneliti kebenaran laporan Neraca Laba/Rugi.
- 3) Mengontrol bukti-bukti kas mutasi setiap hari.
- 4) Melaporkan perkembangan likuiditas, realisasi keuntungan, perkembangan kekayaan dan kewajiban bank serta perkembangan aktiva kepada direksi.
- 5) Membuat perhitungan pajak.

Bagian Pembukuan terdiri dari :

- 1) Sub. Bag. Perencanaan & Pelaporan
  - a) Menyusun dan merencanakan, laporan kegiatan bank baik rencana jangka pendek maupun jangka panjang.
  - b) Menyusun rencana keuangan bank termasuk Rencana Anggaran Pendapatan dan Belanja maupun perubahan RAPB bank.
  - c) Perencana struktur Volume perkembangan Bank.
  - d) Memberikan masukan/laporan realisasi bulanan pada masing-masing bagian.

2) Sub. Bag. Pengelola Data Elektronik / PDE :

- a) Bertanggung jawab atas semua data yang telah masuk dalam dapur komputer serta segala aktifitas dan kelancaran komputer.
- b) Mengontrol, memasukan data, bukti-bukti kas dari mutasi yang terjadi setiap hari dari masing-masing Kantor Kas.
- c) Mengerjakan, membuat Jurnal Buku Besar dan membuat Neraca Lajur Harian.
- d) Mengerjakan, membuat Daftar Nominatif, Piutang dan Buku Ongkos Harian.

3) Sub. Bag. Arsip :

- a) Membantu dan bertanggungjawab atas tugasnya.
- b) Mengumpulkan dan mengarsip berkas/data yang sudah disetujui.
- c) Menata, mengemas, meneliti dan mengarsip dari masing-masing Kantor Kas.
- d) Menyimpan dan mengemas dengan memberi kode dan nomor.
- e) Melaporkan semua data/berkas yang sudah masuk arsip.

h. Bagian Kas

Tugas pokok :

- 1) Membantu direksi dibidangnya.

- 2) Mengkoordinir, mengarahkan dan mengawasi tanggung jawab seksi-seksi dibawah wewenang.
- 3) Mempertanggungjawabkan keselamatan uang tunai, surat-surat berharga yang menjadi kekayaan dan tersimpan dibank.
- 4) Menyediakan, mengeluarkan cheque untuk direksi.
- 5) Memegang kunci brankas dengan kasanah serta bertanggungjawab atas keselamatan barang-barang yang tersimpan di dalamnya.

Bagian Kas terdiri dari :

- 1) Sub. Bag. Kasir
  - a) Mempersiapkan uang dari kas dalam bentuk persediaan uang kas harian baik keperluan kantor pusat maupun kantor kas.
  - b) Mencatat dan mengatur uang sesuai dengan jenisnya dalam komputer dan kotak uang.
  - c) Membayar uang porsekot buka dan menerima setoran dari petugas dari Kantor Kas baik Deposito dan Tabungan.
  - d) Menyetorkan dan mengabil uang di bank-bank lain.
  - e) Mencocokkan sisi uang dengan seksi administrasi kas.
  - f) Menyetorkan sisa uang kas ke kas besar kepada kepala bagian kas.
- 2) Sub. Bag. Administasi & Kas :
  - a) Mencatat dan memasukan semua transaksi penerimaan dan pengeluaran uang ke dalam Buku Kas Harian/komputer.

- b) Menjumlah dan membandingkan penerimaan dan pengeluaran kas untuk mengetahui keperluan.
- c) Menyimpan bukti-bukti administrasi kas sesuai dengan jenis rekening masing-masing pos.
- d) Membuat laporan kas secara harian kepada kepala Bagian Kas.

i. Biro Pemasaran

Tugas pokok :

- 1) Membantu direktur sesuai dengan hirarki dibidang tugasnya.
- 2) Mengkoordinir bagian-bagian yang ada dibawahnya.
- 3) Mengusahakan kelancaran tugas bagian yang ada dibawahnya.

j. Bagian Dana

Tugas pokok :

- 1) Membantu direksi dibidangnya.
- 2) Mengkoordinir, mengarahkan dan mengawasi terhadap kegiatan dan pelaksanaan tugas dan tanggung jawab seksi-seksi di bawah wewenang.
- 3) Mengusahakan pengembangan dana.
- 4) Meneliti setiap pengeluaran/pencairan tabungan, simpanan umum, dan deposito.
- 5) Meneliti dan menandatangani laporan mutasi harian seksi-seksi yang berada dibawahnya.

Bagian Dana terdiri dari :

1) Sub. Bag. Deposito :

- a) Mengusahakan dan meningkatkan Deposito semaksimal mungkin.
- b) Memberikan penerangan dan penjelasan tentang prosedur pemasukan dan pencairan deposito kepada Deposan.
- c) Menyerahkan Bilyet Deposito kepada Direksi untuk dikoreksi dan di tanda tangani.
- d) Membuat laporan rutin tentang perkembangan Deposito kepada Kepala Bagian.
- e) Mengirim bunga Deposito kepada deposan yang bunganya minta di kirim.
- f) Mencocokkan transaksi deposito secara harian dengan kasir.
- g) Mengadakan saldering terhadap nominal deposito.
- h) Mencatat dan memisahkan deposito menurut jangka waktunya hingga laporan.

2) Sub. Bag. Tabungan :

- a) Mengusahakan dan meningkatkan tabungan semaksimal mungkin.
- b) Memberikan penerangan dan penjelasan tentang prosedur pemasukan dan pengeluaran tabungan kepada para penabung.
- c) Mencocokkan, mengontrol mutasi tabungan harian dengan kasir.

k. Bagian Kredit

Tugas pokok :

- 1) Membantu direksi dibidang tugasnya memberi penjelasan tentang syarat-syarat prosedur kredit kepada peminat kredit.
- 2) Meneliti permohonan kredit, menyimpan jaminan kredit serta mengembalikan/pelunasan kredit.
- 3) Menyelenggarakan administrasi kredit dan membuat laporan kepada Direksi tentang pelaksanaan tugas.
- 4) Mengkoordinir, mengarahkan dan mengawasi terhadap kegiatan dan pelaksanaan tugas seksi-seksi dibawahnya.

Bagian Kredit terdiri dari :

- 1) Sub. Bag. Kredit Karyawan & Umum :
  - a) Memberikan penerangan dan penjelasan tentang kredit pegawai dan kredit umum kepada para calon Nasabah.
  - b) Memberikan referensi kepada semua dinas yang pegawainya menjadi nasabah PD. BPR. Bank Daerah Karanganyar.
  - c) Memeriksa dan mengoreksi blangko permohonan kredit.
  - d) Mendaftar dan menentukan tanggal realisasi pencairan kredit.
  - e) Memproses permohonan kredit.
  - f) Mencocokkan pengeluaran kredit secara harian dengan bagian kasir.
  - g) Menyimpan dengan baik berkas-berkas kredit.



2) Sub. Bag. Analisis & Pembinaan Nasabah :

- a) Penanggungjawab analisis kredit dan berkasnya.
- b) Penanggungjawab pembinaan nasabah dan segala angsuran dan tagihan.

3) Sub. Bag. Mikro & PHBK

- a) Penanggungjawab kredit kelompok.
- b) Penanggungjawab kredit pasar dan desa di kantor kas.
- c) Pendistribusian tugas dan mengembangkan volume kerja.

4) Kepala Kantor Kas

- a) Petugas, bertanggungjawab di setiap kantor kas.
- b) Penanggungjawab administrasi dan pencairan, kembalinya pinjaman/kredit dan penghimpunan dana.

1. Kantor Cabang Jatipuro

1) Pimpinan Cabang Jatipuro

Tugas pokok :

- a) Bertanggung jawab seluruh/semua kekayaan yang dikelola secara langsung.
- b) Menentukan kebijakan umum dan sesuai tujuan bank.
- c) Memimpin kegiatan perusahaan secara keseluruhan berdasarkan kebijakan yang ditetapkan dewan pengawas.
- d) Mengurus dan menguasai kekayaan perusahaan menurut kebijakan memimpin dan mengawasi PD. BPR Bank Daerah kantor cabang.

- e) Menyusun strategi bagi karyawan bank dalam pencapaian tujuan.
- f) Mewakili perusahaan didalam dan diluar yang berkaitan dengan perusahaan.

## 2) Bagian Adminstasi dan Umum cabang Jatipuro

Tugas pokok :

- a) Membantu pimpinan cabang di bidangnya.
- b) Menyediakan perlengkapan/peralatan yang dibutuhkan oleh bank, baik yang berupa benda bergerak maupun tetap.
- c) Menyiapkan segala sesuatu kebutuhan pimpinan cabang.
- d) Menyiapkan segala sesuatu kebutuhan administrasi/pemasukan dan pengeluaran.
- e) Menyimpan dan melayani segala tamu yang berkaitan dengan kedinasan.
- f) Bertanggung jawab atas semua pengeluaran, pemasukan data/administrasi dan pelaporan ke kantor pusat.

## 3) Bagian Pemasaran cabang Jatipuro

Tugas pokok :

- a) Memberikan penjelasan tentang cara pengambilan dan pengembalian kredit kepada nasabah baik kredit karyawan, umum, kelompok.
- b) Mengkoordinir dan mengawasi tentang pelaksanaan pelayanan kredit.

- c) Memeriksa dan mengoreksi blangko permohonan kredit.
- d) Menyimpan dengan baik berkas-berkas permohonan kredit.
- e) Mencatat semua jaminan kredit dalam buku tanda terima jaminan dan menyimpan barang jaminan dengan baik.
- f) Memberikan persetujuan tentang pengembalian uang dari kasir.
- g) Mencocokkan semua pengeluaran kredit secara harian dengan bagian kredit.
- h) Membuat neraca laba/rugi bulanan untuk dilaporkan kebagian kredit dan untuk diteruskan kepada direksi di pusat.

m. Bagian Staf

1) Staf Bagian Sekretaris :

- a) Membantu Direksi dibidang tugasnya.
- b) Mencatat dan mendistribusikan surat masuk dan keluar.
- c) Menyiapkan segala sesuatu kebutuhan Kepala Bagian dan Kepala Bagian Tata Usaha.
- d) Menyiapkan dan melayani segala tamu yang berkaitan dengan kedinasan.

2) Staf Bagian *Customer Service* :

- a) Memberikan informasi, membantu dan memberikan pelayanan kepada nasabah secara umum.
- b) Memberikan informasi kepada masyarakat tentang produk Bank.

- c) Menyampaikan informasi dari luar untuk disampaikan kepada bagian terkait.

3) Staf Baagian Perlengkapan :

- a) Bertanggungjawab atas barang/inventaris kantor.
- b) Membantu administrasi pesanan alat tulis kantor, cetakan dan melaporkan pada setiap akhir bulan.

4) Staf Bagian Pembukuan & Administrasi :

- a) Pembukuan administrasi kas/laporan neraca dan buku besar.
- b) Mengklasifikasikan semua pembayaran, ongkos bank sesuai dengan pos-pos biaya.
- c) Mengecek pemasukan data tabungan dari bagian pelayanan tabungan.
- d) Mencetak nominatif tabungan dan deposito.
- e) Membantu segala kegiatan dan bertanggungjawab semua data.

5) Staf Bagian Kredit Karyawan & Kredit Umum :

- a) Pelayanan kredit karyawan dan pinjaman kredit umum.
- b) Menerima dan pengambilan setoran.
- c) Membuat laporan bulanan dan penagihan.
- d) Mendata nasabah dan cek jaminan.
- e) Menganalisa data pinjaman dan mengarsip berkas pinjaman,
- f) Memproses data pengajuan pinjaman yang telah disetujui.

- g) Mendata agunan dan mengarsip jaminan sebagai syarat pengajuan kredit.
- h) Mencocokkan pengeluaran pinjaman dan laporan administrasi kas.
- i) Pembukaan administrasi dan mengecek blagko pinjaman dan laporan.

6) Staf Bagian Analisa Kredit :

- a) Pelaksana analisa dan survei calon kreditur.
- b) Mancatat, mendata calon kreditur.
- c) Pelaksana pembinaan, survei dan pelaporan.
- d) Pengambilan setoran dalam atau luar kota penagihan.

7) Staf Bagian Kredit Mikro dan PHBK :

- a) Penanggungjawab dan laporan kredit PKM.
- b) Merekrut pengumpulan data/analisa sampai dengan pemberian kredit.
- c) Pencairan, penagihan dan penarikan setoran kredit.
- d) Penanggungjawab dan laporan kredit Mikro.

8) Staf Bagian Deposito :

- a) Pelayanan pengambilan bunga deposito.
- b) Menyiapkan formulir pajak deposito.
- c) Membuat rekap berupa tabungan deposito dan tabungan umum.

9) Staf Bagian Tabungan :

- a) Membuat pelayanan, memasukan data dan penabung pada komputer.
- b) Pengambilan dan pengiriman (transfer).
- c) Menyiapkan slip setoran dan slip pengambilan tabungan.
- d) Mencari dana dari masyarakat sebagai nasabah dengan jemput bola.
- e) Pelayanan/petugas tabungan umum dan melaporkan pada Ka. Sub. Bag. Dana.

## **B. Pembahasan Masalah**

### **1. Promosi berpengaruh terhadap kenaikan jumlah penabung**

Promosi adalah langkah yang paling penting untuk memperkenalkan prosuk-produk yang dimiliki oleh perbankan, selain itu promosi juga merupakan cara yang efektif untuk menarik dan mempertahankan nasabah untuk menanamkan uangnya.

Salah satu promosi yang dilakukan PD. BPR Bank Daerah Karanganyar adalah dengan cara menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah baru. Promosi yang dilakukan PD. BPR Bank Daerah Karanganyar adalah sebagai berikut :

#### **a. Periklanan**

Periklanan adalah sarana promosi yang digunakan oleh bank guna menginformasikan, menarik, dan mempengaruhi calon nasabahnya. Informasi yang diberikan mencakup tentang manfaat produk, harga produk, serta keuntungan-keuntungan dari produk yang bank tawarkan. Media promosi yang digunakan PD. BPR Bank Daerah Karanganyar untuk menawarkan produk tabungan antara lain :

#### **1) Media Cetak**

##### **a) Brosur**

Brosur-brosur tabungan yang berisikan tentang informasi mengenai produk-produknya, seperti syarat dan ketentuan menabung, besar suku bunga tabungan, keuntungan dari produk, dan informasi-informasi yang lain yang berkaitan dengan

produk-produk tabungan yang ada di PD. BPR Baank Daerah Karanganyar.

b) Koran dan Majalah

Koran dan Majalah yang berisikan profil bank dan produk-produk yang di miliki PD. BPR Bank Daerah Karanganyar, menjelaskan mengenai produk-produk yang tawarkan.

2) Media Elektronik

Dalam memasarkan produk tabungannya, PD. BPR Bank Daerah Karanganyar menggunakan media Elektronik, diantaranya seperti radio dan televisi.

3) Media Lainnya

Media lainnya yang digunakan PD. BPR Bank Daerah Karanganyar adalah dengan cara menempelkan stiker mengenai produk tabungan pada mobil dinas PD. BPR Bank Daerah Karanganyar, seperti halnya stiker tabungan SiCermat dan tabungan Sembada Plus dan melalui *Website* PD. BPR Bank Daerah Karanganyar adalah [www.bankdaerah.co.id](http://www.bankdaerah.co.id). Web tersebut berisikan segala informasi dan gambaran umum mengenai PD. BPR Bank Daerah Karanganyar.

b. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)

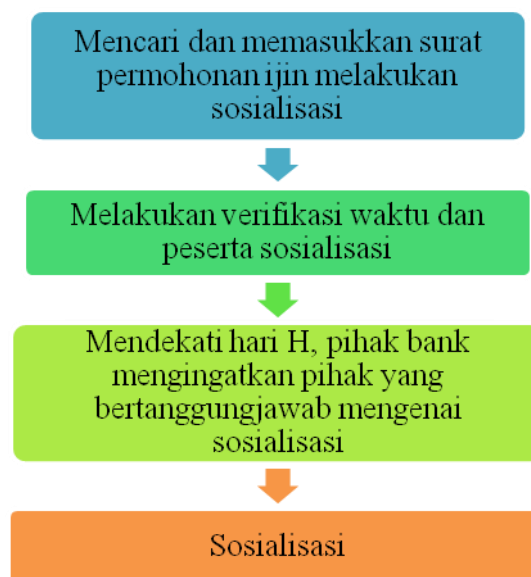
Di samping promosi melalui iklan, promosi lainnya dapat dilakukan melalui promosi penjualan atau *sales promotion*. Tujuan promosi penjualan adalah meningkatkan penjualan atau untuk



meningkatkan jumlah nasabah. Promosi penjualan dilakukan untuk menarik nasabah untuk segera memakai setiap produk atau jasa yang ditawarkan PD. BPR Bank Daerah Karanganyar. Berikut beberapa promosi yang digunakan PD. BPR Bank Daerah Karanganyar dalam memasarkan produk-produk tabungnya :

#### 1) Sosialisasi

Sosialisasi yang dilakukan PD. BPR Bank Daerah Karanganyar dengan mendatangi tempat-tempat yang sudah mendapatkan izin sosialisasi untuk menjelaskan apa saja produk yang dimiliki serta keunggulannya, agar para calon nasabah mendapatkan informasi yang jelas dan tepat dalam menerima penjelasan langsung dari pihak bank.



**Gambar 3.3 Alur sosialisasi PD. BPR Bank Daerah Karanganyar**

Sumber : PD. BPR Bank Daerah Karanganyar

Sosialisasi dimulai dengan memperkenalkan profil singkat PD. BPR Bank Daerah Karanganyar. Kemudian dilanjutkan dengan penjelasan mengenai produk-produk yang dimiliki PD. BPR Bank Daerah Karanganyar terutama untuk produk tabungan, serta memberikan kesempatan bagi peserta sosialisasi untuk bertanya seputar produk yang ditawarkan PD. BPR Bank Daerah Karanganyar. Pada saat penutupan petugas memberikan pelayanan untuk membuka rekening bagi peserta sosialisasi yang ingin menggunakan produk tabungan dari PD. BPR Bank Daerah Karanganyar.

2) Cindera Mata

PD. BPR Bank Daerah Karanganyar juga memberikan cindera mata berupa kalender, buku agenda, payung dan masih banyak yang lainnya. Cindera mata diberikan bagi nasabah yang setia dan loyal dengan PD. BPR Bank Daerah Karanganyar.

3) Sistem Jemput Bola

PD. BPR Bank Daerah Karanganyar memberikan sistem jemput bola bagi nasabah yang akan melakukan transaksi, sehingga nasabah tidak harus ke bank jika ingin menabung maupun menarik tabungannya. Sistem jemput bola biasanya dilakukan sesuai dengan jadwal yang sudah ditentukan antara nasabah dengan pihak bank. Sistem ini dilakukan rutin dalam satu minggu sekali. Apabila

nasabah ingin mengambil dana secara mendadak, nasabah dapat menghubungi pihak bank terlebih dahulu.

4) Promosi dari Mulut ke Mulut (*word of mouth*)

Promosi dari mulut ke mulut juga dilakukan PD. BPR Bank Daerah Karanganyar. Promosi dari mulut ke mulut adalah bentuk promosi dengan cara menyebar luaskan informasi mengenai produk atau jasa yang ditawarkan melalui obrolan dari satu orang ke orang lain. Biasanya promosi ini dilakukan oleh pihak bank maupun nasabah kepada rekan maupun orang terdekat mereka. Informasi yang diberikan oleh orang terdekat dapat meningkatkan kepercayaan nasabah atau calon nasabah terhadap suatu produk.

Dengan adanya informasi dari mulut kemulut dapat meningkatkan kesempatan untuk menyebar pengalaman masyarakat yang telah menjadi nasabah kepada orang lain. Hal ini sangat menguntungkan bagi perusahaan, sebab akan dapat menumbuhkan loyalitas nasabah terhadap produk yang ditawarkan PD. BPR Bank Daerah Karanganyar.

c. Penjualan Pribadi (*Personal Selling*)

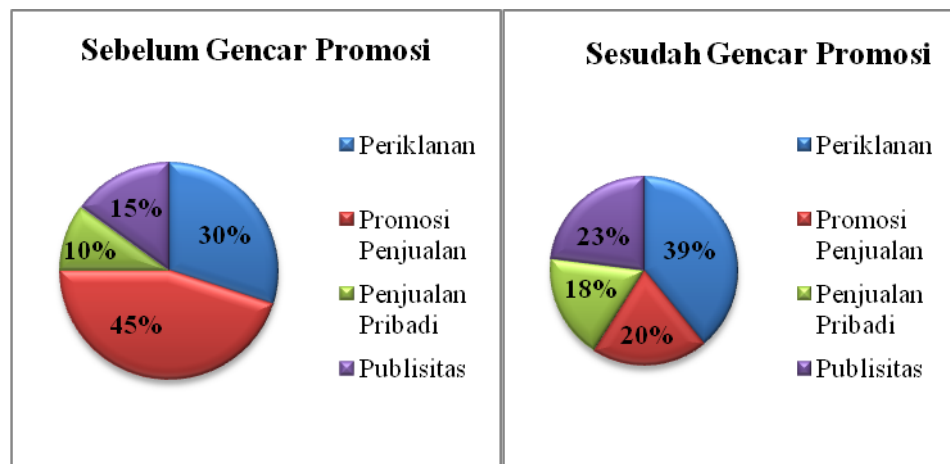
Dalam dunia perbankan penjualan pribadi secara umum dilakukan oleh seluruh pegawai bank, mulai dari cleaning service, satpam sampai pejabat bank. *Personal Selling* yang dilakukan PD. BPR Bank Daerah Karanganyar adalah dengan melakukan pendekatan prima persuasive kepada calon nasabah. Seluruh pegawai PD. BPR Bank Daerah

Karanganyar terlibat langsung maupun tidak langsung sebagai unsur penjual pribadi dengan memberikan pemahaman yang mendalam mengenai keunggulan dan manfaat produk yang dimiliki PD. BPR Bank Daerah Karanganyar. Kegiatan penjualan pribadi diharapkan dapat meyakinkan calon nasabah untuk memberikan kepercayaan dalam hal mengelola dana pada PD. BPR Bank Daerah Karanganyar.

d. Publisitas (*Publicity*)

Publisitas merupakan kegiatan promosi untuk memancing nasabah melalui kegiatan seperti pameran, bakti sosial, perlombaan cerdas cermat, kuis serta kegiatan lainnya melalui berbagai media. Dengan tujuan agar nasabah mengenal bank lebih dekat. Beberapa kegiatan publisitas yang dilakukan PD. BPR Bank Daerah Karanganyar yaitu memberikan pengobatan gratis, mengadakan donor darah, memberikan sumbangan ke panti asuhan dan kegiatan sosial lainnya.

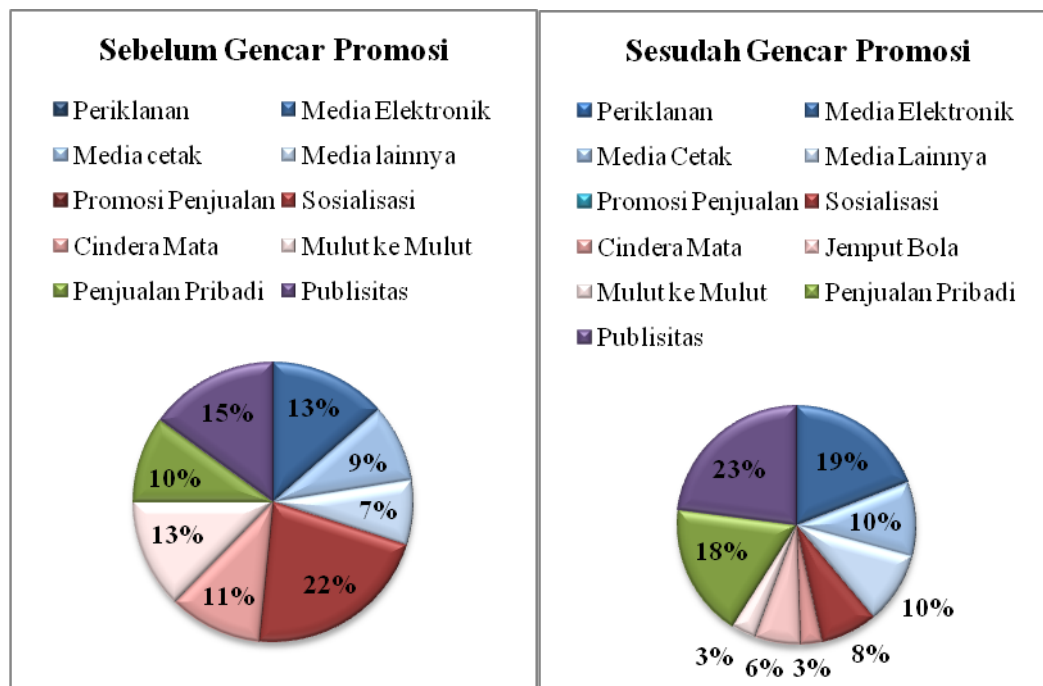
Selain dengan mengadakan kegiatan yang tersebut, PD. BPR Bank Daerah Karanganyar juga mengadakan event seperti, senam pagi yang diadakan tiap hari minggu pagi yang berlokasi di wilayah Karanganyar kota, serta mengadakan undian tabungan berhadiah untuk nasabahnya sstu tahun sekali tepatnya pada bulan Maret di saat ulang tahun PD. BPR Bank Daerah Karanganyar. Kegiatan publisitas yang dilakukan ini untuk menjaga hubungan baik dan berinteraksi langsung dengan seluruh masyarakat yang berada di wilayah operasioanl PD. BPR Bank Daerah Karanganyar.



**Gambar 3.4 Persentase komponen promosi sebelum dan sesudah gencar promosi**

Sumber : Data diolah

Berdasarkan gambar 3.4, terdapat beberapa komponen promosi. Terlihat bahwa promosi penjualan sebelum gencarnya promosi sangat berpengaruh dengan persentase 45%. Sedangkan persentase periklanan 30%, penjualan pribadi 10% dan publisitas 15%. Setelah adanya gencar promosi persentase terbesar pada periklanan dengan persentase 39%. Namun dengan presentase promosi penjualan menurun bukan berarti tidak adanya pengaruh dari promosi penjualan, hal itu dikarenakan persentase pengaruh dari komponen periklanan, penjualan pribadi dan publisitas meningkat dapat dikatakan juga bahwa dengan sesudah digencarnya promosi maka pengaruh dari komponen-komponen promosi yang ada dapat lebih merata.



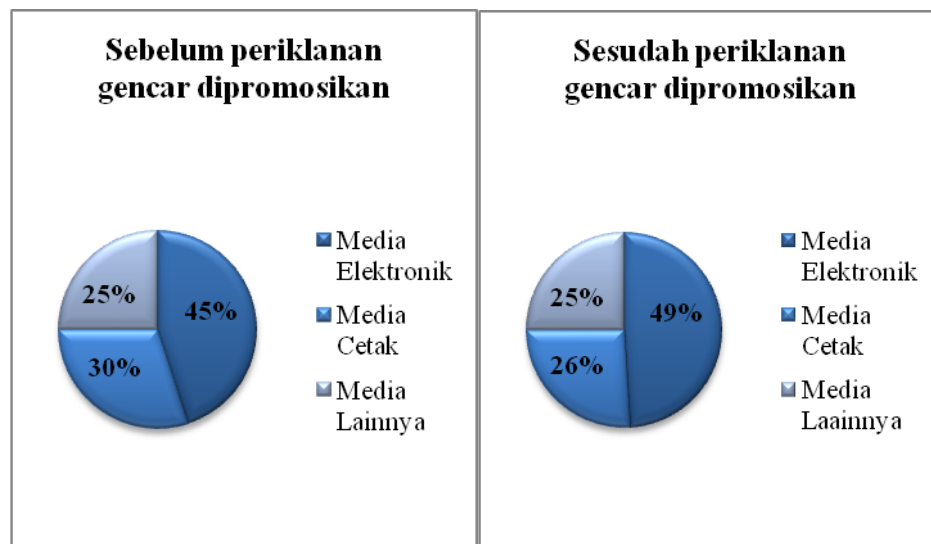
**Gambar 3.5 Persentase komponen turunan promosi sebelum dan sesudah gencar promosi**

Sumber : Data diolah

Berdasarkan gambar 3.5, terdapat pemecahan komponen dari gambar 3.4 diatas. Dimana komponen periklanan dan promosi penjualan dibagi menjadi komponen-komponen turunannya. Dari komponen diatas dapat dilihat bahwa terjadinya peningkatan dan penurunan persentase pada komponen-komponen periklanan dan promosi penjualan. Jika dilihat dari komponen periklanan, media elektronik lah yang memiliki persentase terbesar yaitu sebelum gencar promosi mencapai 13% dan sesudah gencar promosi mencapai 19%. Sedangkan, jika dilihat dari komponen promosi penjualan, sebelum gencar promosi sosialisasi yang paling berpengaruh mencapai 22% namun sesudah gencar promosi persentase sosialisasi menurun menjadi 8%. Menurunnya sosialisasi bukan berarti pengaruh dari sosialisasi itu

juga menurun, akan tetapi adanya penambahan komponen dan bertambahnya persentase komponen-komponen yang lain seperti : penjualan pribadi dan publisitas.

Jadi dapat disimpulkan bahwa persentase promosi mengalami peningkatan di PD. BPR Bank Daerah Karanganyar. Selain itu promosi melalui media elektronik dan sosialisasi lah yang dapat membangun minat masyarakat untuk menabung.

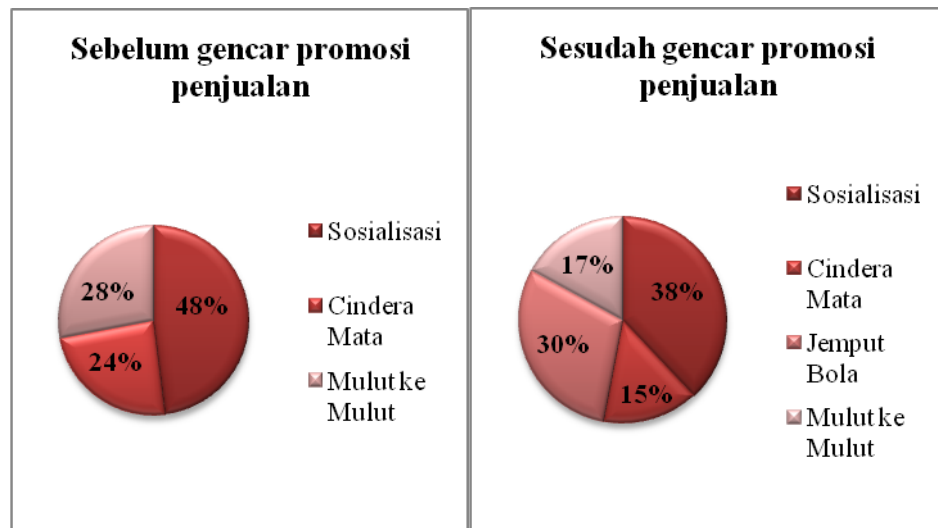


**Gambar 3.6 Persentase komponen periklanan sebelum dan sesudah gencar promosi**

Sumber : Data Diolah

Berdasarkan gambar 3.6, terdapat beberapa komponen periklanan diantaranya ada : media elektronik, media cetak dan media lainnya. Dari gambar dapat dilihat bahwa media elektronik yang memiliki presentase terbesar dibandingkan dengan persentase media cetak dan media lainnya, media elektronik sebelum gencar promosi mencapai 45% dan sesudah gencar promosi mencapai 49%. Persentase media cetak dari sebelum gencar promosi dan sesudah gencarnya promosi

mengalami penurunan dari 30% menjadi 26%, hal ini di karenakan mayoritas masyarakat kabupaten karanganyar lebih cenderung suka mendengar dari pada membaca.



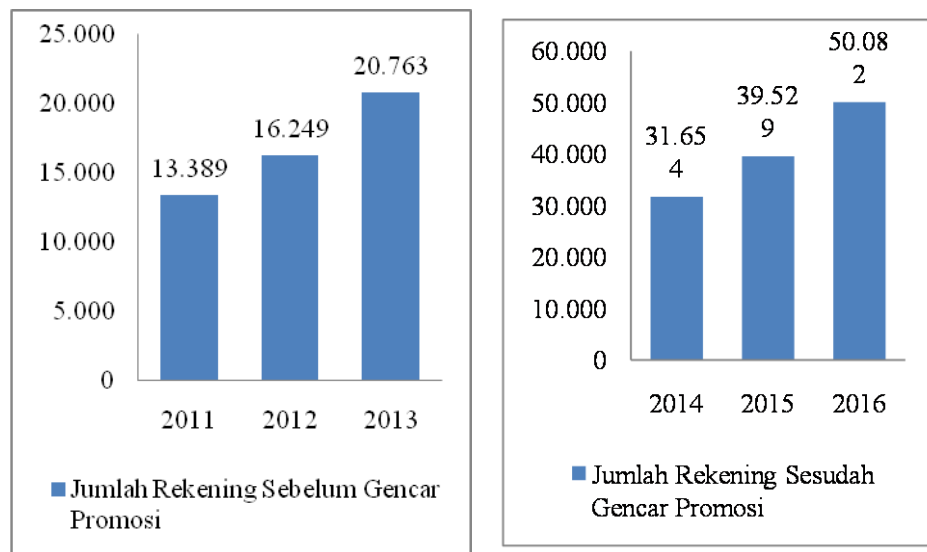
**Gambar 3.7 Persentase komponen promosi penjualan sebelum dan sesudah gencar promosi**

Sumber : Data diolah

Dari gambar 3.7, dapat dilihat perbedaan komponen dari sebelum gencar promosi dan sesudah gencar promosi. Disitu terlihat sebelum adanya promosi hanya ada 3 komponen namun setelah promosi itu digencarkan ada 4 komponen. Berdasarkan gambar diatas dapat terlihat bahwa sosialisasi yang paling berpengaruh dengan persentase sebelum gencar promosi mencapai 48%, sedangkan cinderamata dengan persentase 24% dan mulut ke mulut 28%. Namun setelah promosi digencarkan persentase sosialisasi menurun menjadi 38%, hal itu di karenakan penambahan komponen promosi dan persentase komponen promosi yang lain meningkat. Jadi dapat disimpulkan bahwa sosialisasi sangat berpengaruh dari sebelum promosi digencarkan dan sesudah



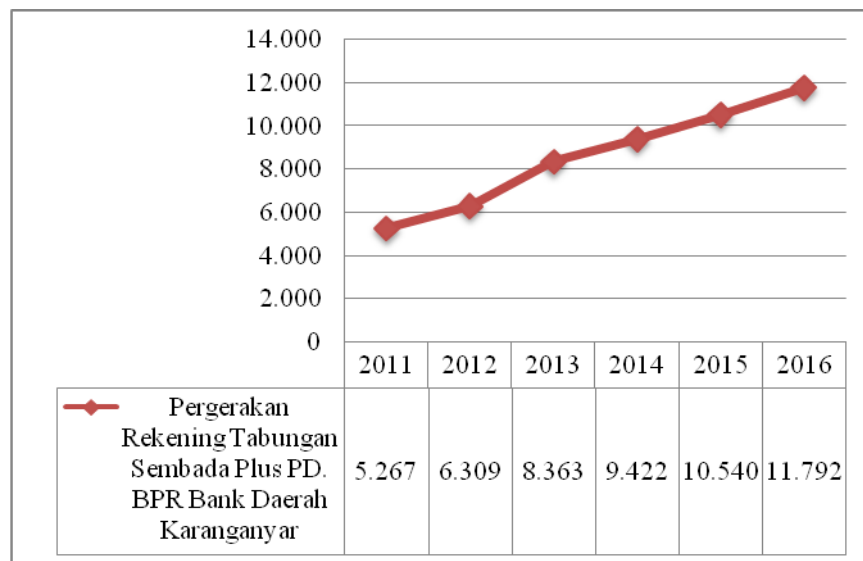
promosi itu digencarkan. Dengan adanya sosialisasi masyarakat akan dapat lebih mengenal bank dan produk-produk yang dimiliki khususnya produk tabungan, dengan sosialisasi juga dapat membangun minat masyarakat untuk memakai produk-produk yang ditawarkan PD. BPR Bank Daerah Karanganyar.



**Gambar 3.8 Jumlah Rekening Sebelum dan Sesudah Gencar Promosi**

Sumber : PD. BPR Bank Daerah Karanganyar (data diolah)

Dilihat dari gambar diatas terjadi peningkatan nasabah dari sebelum adanya promosi dan sesudah adanya promosi ini dikarenakan promosi yang semakin gencar yang dilakukan PD. BPR Bank Daerah Karanganyar. Sehingga membuat masyarakat lebih mengenal produk-produk yang dimiliki PD.BPR Bank Daerah Karanganyar dan keunggulan-keunggulan dari setiap produk-produk yang dimiliki.

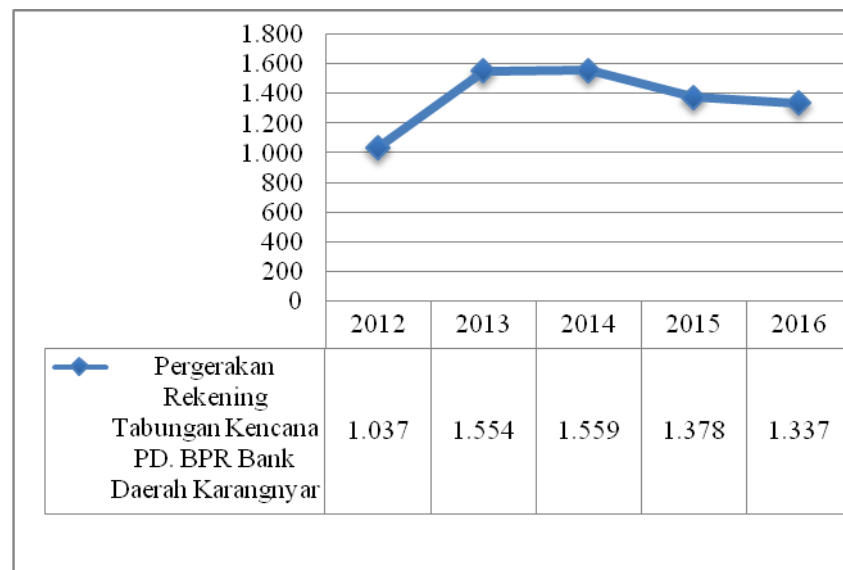


**Gambar 3.9 Pergerakan Jumlah Rekening Sembada Plus  
PD. BPR Bank Daerah Karanganyar**

Sumber : Data diolah

Berdasarkan gambar 3.9, perkembangan tabungan sembada plus di PD. BPR Bank Daerah Karanganyar dari tahun 2011-2016 terus mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Pada tahun 2011 tabungan Sembada Plus mencapai 5.267 rekening dan peningkatan itu terus terjadi hingga tahun 2016 mencapai 11.792 rekening.

Terjadinya peningkatan jumlah rekening tabungan Sembada Plus ini dikarenakan kesadaran minat menabung masyarakat kabupaten Karanganyar akan pentingnya budaya menabung sejak dini dan masyarakat yang tertarik dengan undian hadiah yang diundi setiap tahunnya.

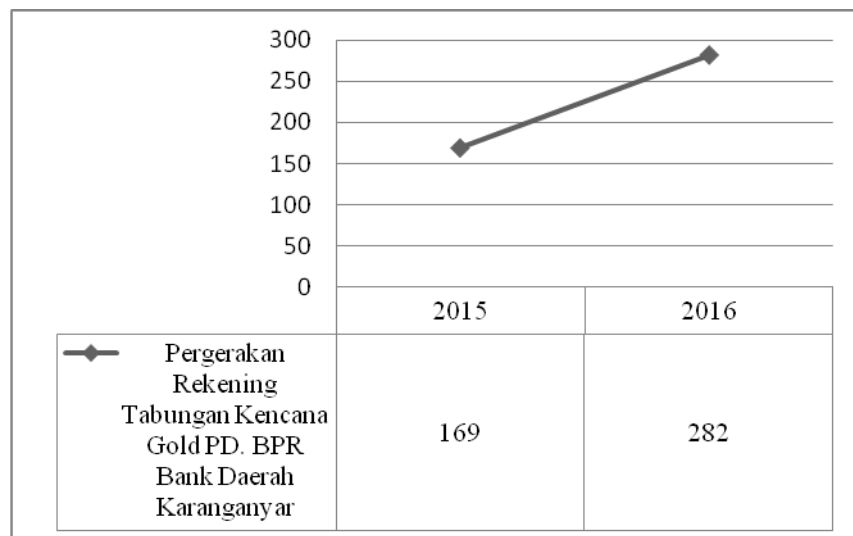


**Gambar 3.10 Pergerakan Jumlah Rekening Tabungan Kencana PD. BPR Bank Daerah Karanganyar**

Sumber : Data diolah

Dari Gambar 3.10, tabungan kencana ada sejak tahun 2012. Jumlah rekening tabungan Kencana pada awal launching mencapai 1.037 rekening, sejak awal launchingnya tabungan Kencana tahun 2012 terus mengalami kenaikan hingga tahun 2014, namun pada tahun 2015 jumlah rekening tabungan Kencana menurun menjadi 1.378 rekening dan kembali menurun pada tahun 2016 menjadi 1.337 rekening.

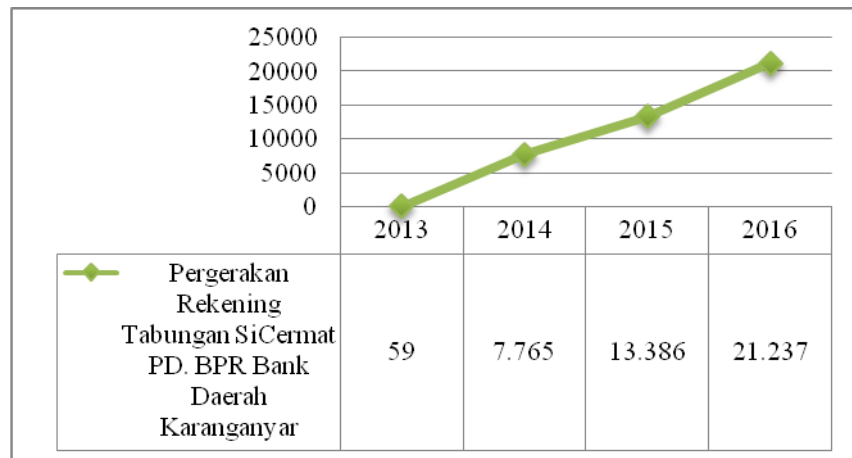
Terjadinya penurunan jumlah rekening tabungan Kencana dari tahun 2014 ke tahun 2015 dan 2016 dikarenakan banyaknya nasabah yang mengambil jangka waktu satu sampai dua tahun dan mencairkan dananya untuk kebutuhan yang telah direncanakan. Selain itu juga disebabkan oleh banyaknya nasabah yang mengalihkan rekening tabungan Kencana ke tabungan yang lainnya.



**Gambar 3.11 Pergerakan Jumlah Rekening Tabungan Kencana Gold PD. BPR Bank Daerah Karanganyar**

Sumber : Data diolah

Berdasarkan gambar 3.11, tabungan kencana gold ada sejak tahun 2015, sejak tahun itu juga jumlah penabung tabungan kencana gold mengalami peningkatan dari 169 rekening menjadi 282 rekening. Terjadinya peningkatan jumlah rekening tabungan Kencana Gold ini dikarenakan banyaknya nasabah yang telah merencanakan keperluannya dalam jangka waktu 3 tahun dan banyaknya nasabah yang tertarik dengan hadiah yang PD. BPR Bank Daerah berikan.

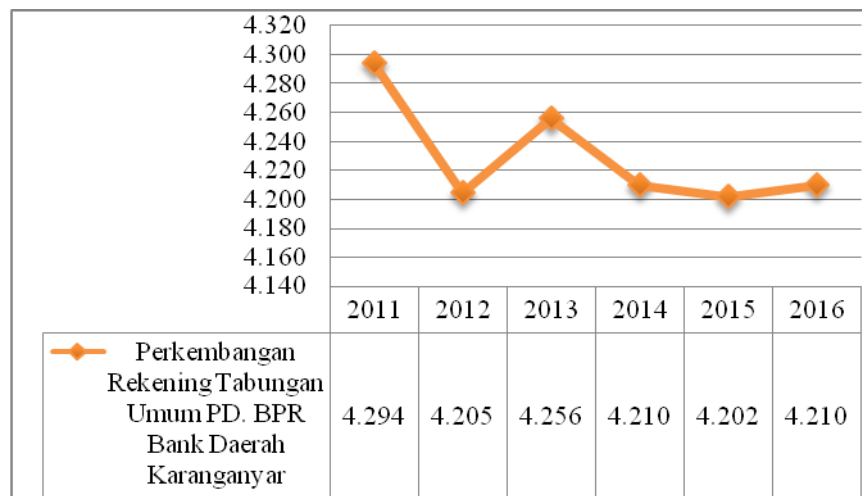


**Gambar 3.12 Pergerakan Jumlah Rekening Tabungan Si Cermat PD. BPR Bank Daerah Karanganyar**

Sumber : Data diolah

Berdasarkan gambar 3.12, pergerakan rekening tabungan sicermat dari tahun 2013-2016 mengalami peningkatan yang cukup signifikan. tabungan SiCermat ada sejak tahun 2013 dengan jumlah rekening 59 rekening. Pada tahun 2014 jumlah rekening tabungan SiCermat meningkat cukup pesat dari tahun 2013 menjadi 7.765 rekening. Peningkatan jumlah rekening tabungan SiCermat juga meningkat pada tahun 2015 menjadi 13.386 rekening dan pada tahun 2016 juga mengalami peningkatan menjadi 21.237 rekening.

Terjadinya peningkatan jumlah rekening dari tahun ke tahun ini dikarenakan promosi yang gencar yang dilakukan PD. BPR Bank Daerah Karanganyar. Sehingga meningkat pula minat anak-anak dalam melakukan budaya menabung sejak dini dan memberikan kepercayaan kepada PD. BPR Bank Daerah Karanganyar

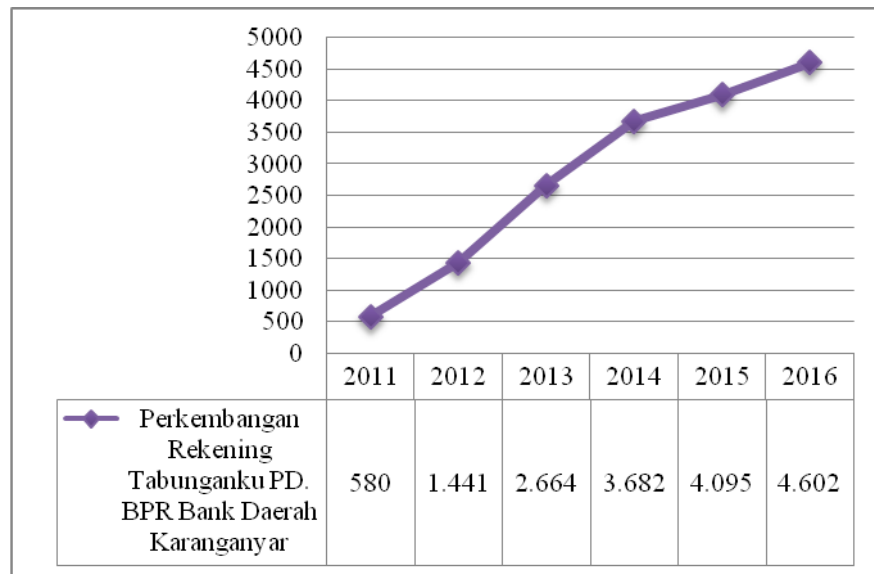


**Gambar 3.13 Pergerakan Jumlah Rekening Tabungan Umum PD. BPR Bank Daerah Karanganyar**

Sumber : Data diolah

Berdasarkan gambar 3.13, pergerakan tabungan umum dari tahun 2011-2016 mengalami naik turun. Pada tahun 2011 jumlah rekening tabungan umum mencapai 4.294 rekening, pada tahun 2012 menurun menjadi 4.205 rekening dan kembali naik pada tahun 2013 menjadi 4.256 rekening, tahun 2014 mencapai 4.210 rekening, tahun 2015 mencapai 4.202 dan kembali mengalami peningkatan pada tahun 2016 mencapai 4.210 rekening.

Terjadinya penurunan jumlah rekening tabungan umum ini dikarenakan banyaknya nasabah yang beralih ke tabungan yang lain seperti sembada plus, kencana atau kencana gold dan banyaknya pegawai yang pensiun. Sedangkan naiknya tabungan umum dikarenakan nasabah yang masih antusias menggunakan tabungan umum dan penambahan pegawai baru PD. BPR Bank Daerah Karanganyar.



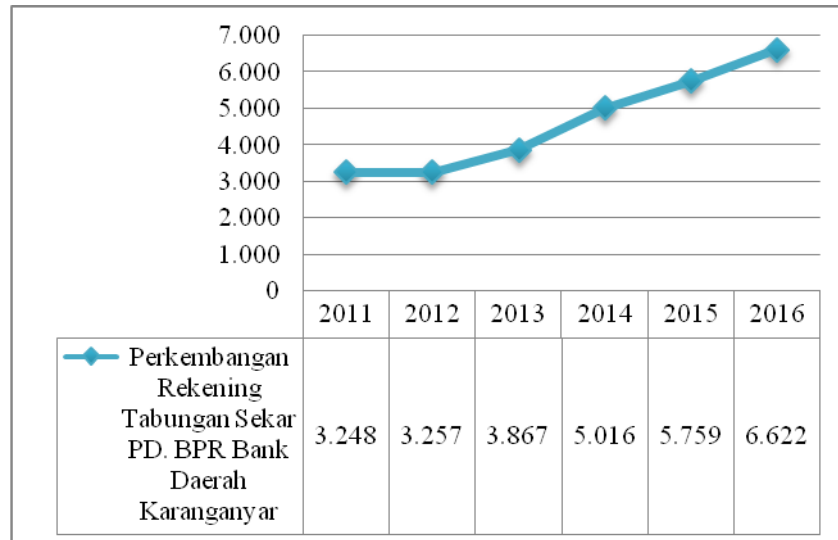
**Gambar 3.14 Pergerakan Jumlah Rekening TabunganKu PD. BPR Bank Daerah Karanganyar**

Sumber : Data diolah

Berdasarkan gambar 3.14, dapat dilihat dari gambar di atas perkembangan jumlah rekening tabunganku yang ada di PD. BPR Bank Daerah Karanganyar terus mengalami peningkatan yang cukup signifikan dari tahun 2011-2016. Pada tahun 2011 jumlah rekening TabunganKu sebanyak 580 rekening, tahun berikutnya juga mengalami peningkatan jumlah rekening sebanyak 861 rekening sehingga pada tahun 2012 jumlah rekening TabunganKu menjadi 1.441 rekening. Pada tahun 2013 TabunganKu juga mengalami peningkatan 1.223 rekening menjadi 2.664 rekening, peningkatan terus terjadi pada tahun-tahun berikutnya hingga tahun 2016 jumlah rekening TabunganKu mencapai 4.602 rekening.

Terjadinya peningkatan jumlah rekening TabunganKu dari tahun ke tahun ini dikarenakan kesadaran masyarakat akan pentingnya budaya

menabung dan kepercayaan masyarakat kepada PD. BPR Bank Daerah Karanganyar.



**Gambar 3.15 Pergerakan Jumlah Rekening Tabungan Sekar PD. BPR Bank Daerah Karanganyar**

Sumber : Data diolah

Berdasarkan gambar 3.15, dapat dilihat bahwa jumlah rekening tabungan sekar dari tahun 2011-2016 mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Pada tahun 2011 jumlah rekening tabungan Sekar mencapai 3.248 rekening, peningkatan itu terus terjadi hingga peningkatan jumlah rekening terbanyak pada tahun 2013 ke tahun 2014 sebanyak 1.149 rekening sehingga pada tahun 2014 menjadi 5.016 rekening. Peningkatan yang terjadi pada tahun 2014 juga membawa perubahan pada tahun 2015 dan 2016 yang terus mengalami peningkatan yang cukup signifikan hingga pada tahun 2016 jumlah rekening tabungan Sekar mencapai 6.622 rekening.



Terjadinya peningkatan jumlah rekening tabungan Sekar ini dikarenakan banyaknya minat menabung masyarakat dan banyaknya nasabah yang kredit di PD. BPR Bank Daerah Karanganyar.

## **2. Besar pengaruh jumlah penabung di PD. BPR. Bank Daerah Karanganyar setelah dilakukan promosi**

Promosi merupakan kegiatan *marketing mix* yang terakhir. Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru. Kemudian fungsi promosi adalah untuk meningkatkan nasabah akan produk, promosi juga ikut mempengaruhi nasabah untuk memakai produk bank dan akhirnya promosi juga akan meningkatkan citra bank dimata para nasabahnya.

Promosi yang dilakukan PD. BPR Bank Daerah Karanganyar diatas cukup efektif dalam mempromosikan produk-produk yang dimiliki. Hal itu dibuktikan dengan semakin gencarnya promosi maka semakin meningkat juga jumlah penabung mulai dari tahun 2011 hingga tahun 2016. Menurut Riyanto (2011:69), menghitung statistik deskriptif untuk mengetahui Minimum, Maximum, Sum dan Mean menggunakan SPSS. Hal itu di buktikan sebagai berikut :

**Tabel 3.4**  
**Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Sum	Mean
Sebelum Gencar Promosi	3	13389	20763	50401	16800,33
Sesudah Gencar Promosi	3	31654	50082	121265	40421,67
Valid N (listwise)	3				

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa variabel jumlah tabungan dari sebelum dan sesudah gencar promosi dengan jumlah (N) sebanyak 3 mempunyai rata-rata jumlah tabungan sebelum gencar promosi 16454,67 dengan jumlah tabungan minimal 13.389 dan maksimal 20.763, sedangkan jumlah keseluruhan tabungan sebelum gencar promosi 50.401. Pada saat promosi sudah gencar dengan rata-rata jumlah tabungan 40421,67 dengan minimal jumlah tabungan 31.654 dan maksimal jumlah tabungan 50.082, sedangkan jumlah keseluruhan tabungan sesudah gencar promosi 121.265.

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil pengamatan mengenai pengaruh promosi terhadap peningkatan jumlah penabung di PD. BPR Bank Daerah Karanganyar, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Promosi yang dilakukan PD. BPR Bank Daerah Karanganyar berfungsi untuk memberi informasi dan menarik masyarakat menggunakan setiap produk atau jasa yang ditawarkan PD. BPR Bank Daerah Karanganyar. Promosi juga digunakan untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat kepada PD. BPR Bank Daerah Karanganyar sehingga dapat mengenal PD. BPR Bank Daerah Karanganyar lebih dekat.
2. Perkembangan jumlah penabung sejak promosi digencarkan mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Peningkatan tersebut dikarenakan promosi yang dilakukan PD. BPR Bank Daerah Karanganyar dapat diterima oleh masyarakat sehingga masyarakat menjadi lebih mengenal dan tertarik dengan produk-produk yang ditawarkan oleh PD. BPR Bank Daerah Karanganyar.

## **B. Saran**

Berdasarkan uraian kesimpulan diatas, maka penulis dapat memberi saran sebagai berikut :

1. Promosi melalui periklanan khususnya media elektronik seperti radio dan televisi lebih ditingkatkan lagi agar masyarakat lebih mengetahui dan mengenal PD. BPR Bank Daerah Karanganyar dan produk-produk yang dimiliki.
2. Meningkatkan promosi penjualan melalui sosialisasi dengan cara bekerjasama dengan instansi, perusahaan-perusahaan dan sekolah-sekolah yang ada di Kabupaten Karanganyar dan sekitarnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Hasibun, Malayu. 2002. **Dasar-Dasar Perbankan**. Jakarta : PT Bumi Aksara.
- Haryono. 2012. **Manajemen Promosi**. Cetakan 1. Surakarta : UPT Penerbit dan Pencetakan (UNS Press).
- Kasmir. 2014. **Manajemen Perbankan**. Edisi Revisi. Jakarta : PT RajaGrafindo.
- \_\_\_\_\_. 2004. **Dasar-Dasar Perbankan**. Edisi 1. Jakarta : Rajawali Pers.
- Latumaerissa, Julius R. 2011. **Bank dan Lembaga Keuangan Lain**. Jakarta: Salemba Empat.
- PD. BPR Bank Daerah Karanganyar. 2015. **Profil Perusahaan**. Karanganyar : PD. BPR Bank Daerah Karanganyar.
- \_\_\_\_\_. 2011. **Susunan Organisasi dan Tata Kerja**. Karanganyar: PD. BPR Bank Daerah Karanganyar.
- Riyanto, Agus. 2011. **Pengolahan dan Analisis Data Kesehatan; Dilengkapi Uji Validitas dan Reliabilitas Serta Aplikasi Program SPSS**. Yogyakarta: Nuha Medika
- Supriyono, Maryanto. 2011. **Buku Pintar Perbankan**. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Triandaru, Sigit dan Budisantoso.2006. **Bank dan Lembaga Keuangan Lain**. Edisi Kedua. Jakarta : Salemba Empat.
- Undang-Undang Republik Indonesia No. 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan

<http://bankdaerah.co.id/karanganyar/sejarah/> diakses 4 Maret 2017

<http://bankdaerah.co.id/karanganyar/budaya-perusahaan/> diakses 4 Maret 2017

<http://bankdaerah.co.id/karanganyar/visi-misi/> diakses 4 Maret 2017

<http://bankdaerah.co.id/karanganyar/tabungan/> diakses 4 Maret 2017

**LAMPIRAN**



**PEMERINTAH KABUPATEN KARANGANYAR**

**PD. BPR BANK DAERAH**

**KARANGANYAR**

Komplek Perkantoran Cangkan Telp. (0271) 495147, 495159, Fax. (0271) 495790, Karanganyar  
Kode Pos 57712

**SURAT KETERANGAN**

No. \_\_\_\_\_

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : SUDARSITO, SE.,MM  
Jabatan : DIREKTUR UTAMA PD. BPR BANK DAERAH KARANGANYAR

Menerangkan bahwa :

Nama Mahasiswa : ARLITHA DWIANIK  
NIM : F3614020  
Program : DIPLOMA  
Jurusan/Prodi : D3 KEUANGAN DAN PERBANKAN

Telah melaksanakan Kuliah Magang Kerja dari tanggal 09 Januari 2017 sd 17 Februari 2017 dengan nilai sebagai berikut :

No	Aspek Penilaian	Bobot (a)	Skor (b)	(a)x(b)
1	Etika & Kedisiplinan	10%	85	8,5
2	Kemampuan Berkomunikasi & Bekerjasama	20%	82	16,4
3	Kemandirian	20%	80	16
4	Kreatifitas	10%	78	7,8
5	Kemampuan Menyelesaikan Pekerjaan di Bidanganya	20%	80	16
6	Kemampuan Mengidentifikasi & Memecahkan Masalah	20%	77	15,4
Jumlah		100%		80,1

Keterangan :

Nilai Standar 100	Nilai Standar 4	Nilai Huruf
85	4,00	A
80 - 84	3,70	A-
75 - 79	3,30	B+
70 - 74	3,00	B
65 - 69	2,70	C+
60 - 64	2,00	C
55 - 59	1,00	D
<55	0,00	E

Mengetahui,  
DIREKTUR PD. BPR BANK DAERAH KARANGANYAR



SUDARSITO, SE.,MM.

Karanganyar, 21 Februari 2017

Karyawan Pendamping

Dra. ERMA SURYANI

Catatan : Surat Keterangan ini harap dibubuhi stempel perusahaan ybs.





KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS SEBELAS MARET  
FAKULTAS EKONOMI  
**INTERNSHIP & CAREER DEVELOPMENT**

Jalan Ir. Sutami No. 36 A Ketingan Surakarta 57126  
Telepon (0271) 655452 Faximile (0271) 655452 <http://www.fe.uns.ac.id>

**LAPORAN KEGIATAN HARIAN**  
**PESERTA KULIAH MAGANG KERJA**

NAMA : ARLITHA DWIANIK

LOKASI : PD.BPR BANK DAERAH

KARANGANYAR

NIM : F3614020

BAGIAN : DANA DAN KREDIT

NO	HARI/TGL	JENIS KEGIATAN	KETERANGAN
1	09 Januari 2017	1. Apel Pagi 2. Menggulung kalender 3. Nyetempel aplikasi tabungan dan deposito 4. Mencetak deposito pada aplikasi	
2	10 Januari 2017	1. Apel Pagi 2. Menggulung kalender 3. Menulis aplikasi deposito sesuai ktp.	
3	11 Januari 2017	1. Apel Pagi 2. Menggulung kalender 3. Menata dan mengurutkan kk daftar kredit	
4	12 Januari 2017	1. Apel Pagi 2. Membuat tabungan baru smp 2 karangpandan	
5	13 Januari 2017	1. Apel dan senam pagi	

		2. Mengarsip data, menginput data nasabah baru dan nyetempel slip tabungan dan slip penarikan tabungan	
6	16 Januari 2017	1. Apel Pagi 2. Mengecap, menyeteples, melipat dan memasukkan dalam amplop daftar tagihan kredit	
7	17 Januari 2017	1. Apel Pagi 2. Kantor kas Karangpandan 3. Memasukkan setoran tunai menggunakan ibs collect 4. Menghitung uang setoran tunai mencocokkan uang dengan total ibs collect	
8	18 Januari 2017	1. Apel Pagi 2. Keliling wilayah tasikmadu di tk – tk tasikmadu seperti tk 1 pandeyan, tk 2 pandeyan, tk 1 kaling, tk pertiwi kaling 2, tk pertiwi kaling 3 dan tk mutiara bunda 3. Mencetak transaksi tabungan	
9	19 Januari 2017	1. Apel pagi 2. Keliling wilayah tasikmadu di tk – tk seperti tk 1 buran, tk 2 buran, tk 1 karangmojo, tk 2 karangmojo, tk suruh 1, tk suruh 2, dan tk suruh 3 3. Mengecap slip tabungan	
10	20 Januari 2017	1. Apel dan senam pagi	

		2. Ke pasar jungke dengan mbak Eni mengambil tabungan harian pedangan di pasar jungke 3. Menyeteples formulir permohonan kredit	
11	23 Januari 2017	1. Apel Pagi 2. Membantu di teller, 3. Mengecap slip tabungan	
12	24 Januari 2017	1. Apel pagi 2. Membantu menghitung uang di Teller 3. Mengecap slip setoran tabungan dan membuat lak uang.	
13	25 Januari 2017	1. Apel pagi 2. Mencetak transaksi tabungan si cermat, membantu menghitung dan melayani di teller 3. Belajar menulis slip deposito.	
14	26 Januari 2017	1. Apel pagi 2. Membantu di teller 3. Membantu mencetak transaksi tabungan mbak Eni, mas Andi dan mas Dani	
15	27 Januari 2017	1. Apel dan senam pagi 2. Membuat costumer cervise dan BO tabungan untuk tabunganku dari pkh jumentono 3. Mencetak transaksi tabungan mbak Eni	
16	30 Januari 2017	1. Apel pagi 2. Membantu di teller 3. Membantu di bagian costumer servis bank	

		dengan mbak putri	
17	31 Januari 2017	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apel pagi</li> <li>2. Membantu di teller</li> <li>3. Ke kantor kas karangpandan, memasukkan setoran tunai menggunakan ibs collect, menghitung uang, nyetempel dan menyobek slip tabungan potongan gaji dan tanda terima kredit di kantor pusat.</li> </ol>	
18	1 Februari 2017	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apel pagi</li> <li>2. Ke smp 2 karangpandan untuk mengambil tabungan, ke kantor kas karangpandan, menulis buku jurnal jaminan</li> <li>3. Kepasar karangpandan dengan mas Dika untuk melakukan setoran tunai bagi penabung di pasar karangpandan.</li> </ol>	
19	2 Februari 2017	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apel pagi</li> <li>2. Mengecap slip setoran tabungan</li> <li>3. Menyeteples formulir kredit umum</li> <li>4. Menyeteples formulir permohonan kredit umum</li> </ol>	
20	3 Februari 2017	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apel dan senam pagi</li> <li>2. Membantu di bagian pelayanan kredit</li> </ol>	
21	6 Februari 2017	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apel pagi</li> <li>2. Membantu di bagian pelayanan kredit karyawan</li> <li>3. Menghitung setoran uang danasosial</li> <li>4. Mencetak transaksi tabungan mbak Eni</li> </ol>	



22	7 Februari 2017	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apel pagi</li> <li>2. Kekantor kas karangpandan, memasukkan setoran tunai menggunakan ibs collect.</li> </ol>	
23	8 Februari 2017	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apel pagi</li> <li>2. Ke smp 2 karangpandan untuk mengambil tabungan, ke kantor kas karangpandan, melakukan setoran tunai tabungan menggunakan ibs collect</li> </ol>	
24	9 Februari 2017	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apel pagi</li> <li>2. Mengecap slip penarikan tabungan, menyetak transaksi tabungan dari karangpandan</li> <li>3. Membantu di bagian teller, menyeteplek brosur</li> <li>4. mencetak transaksi tabungan mbak eni dan mas andi</li> </ol>	
25	10 Februari 2017	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apel dan senam pagi</li> <li>2. Mengganti tulisan pada brosur</li> </ol>	
26	13 Februari 2017	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apel pagi</li> <li>2. Menulis aplikasi deposito, menyobek slip setoran tabungan dan slip penarikan tabungan</li> </ol>	
27	14 Februari 2017	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apel pagi</li> <li>2. Menyetak transaksi tabungan dari karangpandan</li> <li>3. Menyobeki slip setoran dan penarikan tabungan</li> </ol>	

28	15 Februari 2017	LIBUR	
29	16 Februari 2017	1. Apel pagi 2. Mencetak transaksi tabungan si cermat karangpandan	
30	17 Februari 2017	1. Apel dan senam pagi 2. Mengecap daftar tagihan kredit, mencetak transaksi tabungan karangpandan, menghitung uang danasosial	

Mengetahui,  
Pembimbing Institusi Mitra



( Dra. Erma Suryani )

Peserta KMK



( Arlitha Dwianik )

F3614020

### LAMPIRAN 3. DATA

#### Perkembangan Jumlah Rekening Tabungan

#### PD. BPR Bank Daerah Karanganyar

Jenis Tabungan	Tahun						Jumlah
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Sembada Plus	5.267	6.309	8.363	9.422	10.540	11.792	51.693
Kencana	-	1.037	1.554	1.559	1.378	1.337	5.828
Kencana Gold	-	-	-	-	169	282	451
SiCermat	-	-	59	7.765	13.386	21.237	42.447
TabunganKU	580	1.441	2.664	3.682	4.096	4.602	17.064
Tabungan Umum	4.294	4.205	4.256	4.210	4.202	4.210	25.377
Sekar	3.248	3.257	3.867	5.016	5.759	6.622	27.769
<b>Jumlah</b>	13.389	16.249	20.763	31.654	39.529	50.082	

## Komponen Promosi Sebelum dan Sesudah Gencar Promosi

### PD. BPR Bank Daerah Karanganyar

Sebelum Gencar Promosi		Sesudah Gencar Promosi	
Komponen Promosi	Persen	Komponen Promosi	Persen
1. Periklanan	30%	1. Periklanan	39%
a. Media Elektronik	45%	a. Media Elektronik	49%
b. Media Cetak	30%	b. Media Cetak	26%
c. Media Lainnya	25%	c. Media Lainnya	25%
2. Promosi Penjualan	45%	2. Promosi Penjualan	20%
a. Sosialisasi	48%	a. Sosialisasi	38%
b. Cinderamata	24%	b. Cinderamata	15%
c. Mulut ke Mulut	28%	c. Jemput Bola	30%
		d. Mulut ke Mulut	17%
3. Penjualan Pribadi	10%	3. Penjualan Pribadi	18%
4. Publisitas	15%	4. Publisitas	23%



## Komponen Promosi Sebelum dan Sesudah Gencar Promosi

### PD. BPR Bank Daerah Karanganyar

(dlm derajat)

Sebelum Gencar Promosi		Sesudah Gencar Promosi	
Komponen Promosi		Komponen Promosi	
1. Periklanan	108	1. Periklanan	140,4
a. Media Elektronik	48,6	a. Media Elektronik	68,796
b. Media Cetak	32,4	b. Media Cetak	36,504
c. Media Lainnya	27	c. Media Lainnya	35,1
2. Promosi Penjualan	162	2. Promosi Penjualan	72
a. Sosialisasi	77,76	a. Sosialisasi	27,36
b. Cindera Mata	38,88	b. Cindera Mata	10,8
c. Mulut ke Mulut	45,36	c. Jemput Bola	22,32
		d. Mulut ke Mulut	12,24
3. Penjualan Pribadi	36	3. Penjualan Pribadi	64,8
4. Publisitas	54	4. Publisitas	82,8

BANK PERKREDITAN RAKYAT

---

**LAPORAN REKAP NOMINATIF TABUNGAN**

Per : 31 Desember 2011

No.	Kode	Keterangan	Jml Rek	Saldo Akhir	Perc
1.	091	Tabungan Sekar Person	2.828	934.840.946,00	2,33
2.	092	Tabungan Sekar K3p	210	150.599.290,00	0,38
3.	093	Tabungan Sekar K2pk	210	387.979.795,00	0,97
4.	094	Tabungan Kep Sd	434	144.298.044,00	0,36
5.	095	Tabungan Guban	113	25.743.645,00	0,06
6.	100	Tabungan Sembada Plus	5.267	33.603.566.286,50	83,74
7.	101	Tabungan Juyar	478	353.825.526,52	0,88
8.	102	Tabungan Abp	6	987.182.545,00	2,46
9.	104	Tabungan Hari Tua	69	1.049.118.947,00	2,61
10.	105	Tabugan Dankes	1	160.993.697,93	0,40
11.	106	Tabungan Phbk	319	181.964.296,00	0,45
12.	107	Tabungan Kadin	214	206.620.570,70	0,51
13.	110	Tabungan Gaji	111	249.305.897,00	0,62
14.	120	Tabungan Umum	4.294	1.402.602.572,57	3,49
15.	130	TabunganKu	580	297.145.681,00	0,74
<b>Jumlah</b>			<b>15.134</b>	<b>40.135.787.740,22</b>	<b>100,00</b>

BANK PERKREDITAN RAKYAT

---

**LAPORAN REKAP NOMINATIF TABUNGAN**

Per : 31 Desember 2012

No.	Kode	Keterangan	Jml Rek	Saldo Akhir	Perc
1.	091	Tabungan Sekar Person	2.866	987.016.890,00	1,87
2.	092	Tabungan Sekar K3p	204	143.711.984,00	0,27
3.	093	Tabungan Sekar K2pk	187	313.159.346,00	0,59
4.	100	Tabungan Sembada Plus	6.309	43.708.119.392,00	83,02
5.	101	Tabungan Juyar	501	385.379.372,26	0,73
6.	102	Tabungan Abp	7	1.016.979.422,00	1,93
7.	104	Tabungan Hari Tua	76	1.259.780.766,00	2,39
8.	105	Tabungan Dankes	1	361.342.708,14	0,69
9.	106	Tabungan Phbk	303	162.463.266,00	0,31
10.	107	Tabungan Kadin	231	246,863.904,84	0,47
11.	110	Tabungan Gaji	106	256.920.521,00	0,49
12.	111	Tabungan Kencana	1.037	1.092.680.960,00	2,08
13.	120	Tabungan Umum	4.205	2.084.667.224,79	3,96
14.	130	TabunganKU	1.441	631.231.771,00	1,20
<b>Jumlah</b>			<b>17.474</b>	<b>52.650.317.492,03</b>	<b>100,00</b>

BANK PERKREDITAN RAKYAT

---

**LAPORAN REKAP NOMINATIF TABUNGAN**

Per : 31 Desember 2013

No.	Kode	Keterangan	Jml Rek	Saldo Akhir	Perc
1.	091	Tabungan Sekar Person	3.503	1.127.042.546,00	1,72
2.	092	Tabungan Sekar K3p	194	133.747.842,00	0,20
3.	093	Tabungan Sekar K2pk	170	237.669.800,00	0,36
4.	100	Tabungan Sembada Plus	8.363	51.60.287.066,50	79,04
5.	101	Tabungan Juyar	253	241.639.407,00	0,37
6.	102	Tabungan Abp	6	668.455.144,00	1,02
7.	104	Tabungan Hari Tua	84	1.894.788.448,25	2,90
8.	105	Tabungan Dankes	1	522.042.435,89	0,80
9.	106	Tabungan Phbk	295	152.641.081,00	0,23
10.	107	Tabungan Kadin	198	188.560.619,21	0,29
11.	108	Tabungan Siceramat Simpel	59	1.069.604,00	0,00
12.	110	Tabungan Gaji	109	412.778.260,00	0,63
13.	111	Tabungan Kencana	1.554	2.658.718.635,00	4,06
14.	120	Tabungan Umum	4.256	4.227.452.942,79	6,46
15.	130	TabunganKU	2.664	1.256.334.937,00	1,92
<b>Jumlah</b>			<b>21.709</b>	<b>65.413.228.705,64</b>	<b>100,00</b>

BANK PERKREDITAN RAKYAT

---

**LAPORAN REKAP NOMINATIF TABUNGAN**

Per : 31 Desember 2014

No.	Kode	Keterangan	Jml Rek	Saldo Akhir	Perc
1.	091	Tabungan Sekar Person	4.669	1.740.472.890,33	2,28
2.	092	Tabungan Sekar K3p	186	117.236.734,00	0,15
3.	093	Tabungan Sekar K2pk	161	201.198.986,00	0,26
4.	100	Tabungan Sembada Plus	9.422	58.838.517.029,71	77,16
5.	101	Tabungan Juyar	194	169.123.412,00	0,22
6.	102	Tabungan Abp	6	186.260.623,34	0,24
7.	104	Tabungan Hari Tua	89	4.262.352,611,50	5,59
8.	105	Tabungan Dankes	1	494.146.692,89	0,65
9.	106	Tabungan Phbk	284	139.849.220,00	0,18
10.	107	Tabungan Kadin	186	135.884.978,21	0,18
11.	108	Tabungan Siceramat Simpel	7.765	1.296.327.476,80	1,70
12.	110	Tabungan Gaji	117	572.521.450,00	0,75
13.	111	Tabungan Kencana	1.559	3.420.679.557,00	4,49
14.	120	Tabungan Umum	4.210	2.659.200.757,63	3,49
15.	130	TabunganKU	3.682	2.026.335.605,27	2,66
<b>Jumlah</b>			<b>32.531</b>	<b>76.260.108.024,68</b>	<b>100,00</b>

BANK PERKREDITAN RAKYAT

---

**LAPORAN REKAP NOMINATIF TABUNGAN**

Per : 31 Desember 2015

No.	Kode	Keterangan	Jml Rek	Saldo Akhir	Perc
1.	091	Tabungan Sekar Person	5.425	2.047.389.828,98	2,24
2.	092	Tabungan Sekar K3p	181	89.704.091,00	0,10
3.	093	Tabungan Sekar K2pk	153	162.607.885,00	0,18
4.	100	Tabungan Sembada Plus	10.540	70.900.894.980,24	77,73
5.	101	Tabungan Juyar	189	159.545.023,00	0,17
6.	104	Tabungan Hari Tua	86	4.511.389.626,66	4,95
7.	105	Tabungan Dankes	1	500.968.615,89	0,55
8.	106	Tabungan Phbk	272	122.624.533,00	0,13
9.	107	Tabungan Kadin	186	138.518.120,21	0,15
10.	108	Tabungan Sicermat Simpel	13.386	2.534.674.283,64	2,78
11.	110	Tabungan Gaji	130	571.852.185,00	0,63
12.	111	Tabungan Kencana	1.378	3.404.970.356,00	3,73
13.	112	Tabungan Kencana Gold	169	776.205.802,00	0,85
14.	120	Tabungan Umum	4.202	2.692.798.979,47	2,95
15.	130	TabunganKU	4.095	2.604.873.626,15	2,86
<b>Jumlah</b>			<b>40.393</b>	<b>91.219.017.936,24</b>	<b>100,00</b>

BANK PERKREDITAN RAKYAT

---

**LAPORAN REKAP NOMINATIF TABUNGAN**

Per : 31 Desember 2016

No.	Kode	Keterangan	Jml Rek	Saldo Akhir	Perc
1.	091	Tabungan Sekar Person	6.299	3.102.743.088,25	2,69
2.	092	Tabungan Sekar K3p	177	81.512.211,00	0,07
3.	093	Tabungan Sekar K2pk	146	139.967.851,00	0,12
4.	100	Tabungan Sembada Plus	11.792	84.936.741.959,72	73,73
5.	101	Tabungan Juyar	186	137.573.707,00	0,12
6.	104	Tabungan Hari Tua	95	5.750.040.981,66	4,99
7.	105	Tabungan Dankes	1	149.525.278.89	0,13
8.	106	Tabungan Phbk	271	120.275.935,00	0,10
9.	107	Tabungan Kadin	186	112.789.062,21	0,10
10.	108	Tabungan Sicermat Simpel	21.237	5.257.798.769,49	4,56
11.	110	Tabungan Gaji	134	830.885.537,00	0,72
12.	111	Tabungan Kencana	1.337	3.524.664.697,00	3,06
13.	112	Tabungan Kencana Gold	282	2.512.644.751.00	2,18
14.	120	Tabungan Umum	4.210	3.964.946.559,88	3,44
15.	130	TabunganKU	4.602	4.594.450.240,72	3,99
<b>Jumlah</b>			<b>50.955</b>	<b>115.216.580.629,82</b>	<b>100,00</b>

## LAMPIRAN 4. BROSUR





# Tabungan plus SEMBADA

Makin banyak saldonya,  
Makin besar peluang hadiahnya

  
**3 Unit**  
**TV LCD**

  
**1 Unit Mobil**  
**All New Xenia**

  
**2 Unit Motor**  
**Honda Revo**

  
**3 Unit**  
**Lemari Es**

  
**5 Unit**  
**Mesin Cuci**

  
**10 Unit**  
**Sepeda Gunung**

  
**5 Unit**  
**Kompor Gas**

  
**10 Unit**  
**Kipas Angin**

  
**10 Unit**  
**Magic Com**

- Penarikan Hadiah dilaksanakan bulan Maret
- Dana Tabungan aman, karena dikelola oleh bank milik Pemerintah Daerah
- Kesempatan menang lebih besar, karena bukan merupakan program bersama dengan bank lain



Kabupaten Karanganyar, Jawa Tengah

*Sejahtera Bersama Bank Daerah*

### KEUNTUNGAN

Dengan kelipatan Rp 100.000,- Anda akan mendapatkan 1 (satu) point undian tabungan berhadiah menarik dan menguntungkan. Semakin banyak saldo Anda, semakin banyak point undian yang Anda peroleh. Bagi penabung baru, berhak mendapatkan 1 (satu) nomor undian.

### PERSYARATAN

Mengisi formulir aplikasi yang ada di PD. BPR BANK DAERAH, dengan membawa KTP / SIM / Identitas lainnya.  
Setoran awal minimal sebesar Rp 100.000,-

### HADIAH

Menangkan total hadiah ratusan juta rupiah. Segera tingkatkan saldo Anda, karena makin besar saldonya makin besar pula kesempatan untuk memenangkan hadiahnya.

### INFORMASI

**1. Kantor Pusat PD. BPR BANK DAERAH Karanganyar**  
 Jl. Lawu Kompleks Perkantoran Cangkakan 57712  
 Telp. (0271) 495147, 495159 Fax. (0271) 495790  
 Email : mail@bankdaerah.com Website : www.bankdaerah.com

**2. Kantor Cabang Jatipuro**  
 Jl. Kendal Lor Jatipuro, Karanganyar Telp. 08112644966

**3. Kantor Kas**  
 Kas Tawangmangu, Kas Jambangan, Kas Colomadu,  
 Kas Tegalgede, Kas Matesih, Kas Jaten, Kas Nglano

**contact person :**

## BPR TERBESAR

### MILIK PEMERINTAH KABUPATEN KARANGANYAR








*Rencanakan masa depan Anda  
dan wujudkan dengan ...*

Tabungan Berjangka

# KENCANA



*Keuangan Terencana*

*Apapun rencana besar dalam hidup anda  
dapat dengan mudah menjadi nyata*



**PD. BPR  
BANK DAERAH  
KARANGANYAR**

 Melayani Sepenuh Hati

Kantor Pusat : Jl. Lawu Kompleks Perkantoran Cangkakan Karanganyar 57712 Telp. (0271) 485147, 485158, Fax. (0271) 485796, Website : <https://www.bankdaerah.com> Email : [mail@bankdaerah.com](mailto:mail@bankdaerah.com)  
Kantor Cabang Jatipuro - Jl. Kendal Lor Jatipuro, Karanganyar Telp. 081 126 449 68  
Kantor Kas : Tawangmangu - Jambangan - Colomadu - Tegalsada - Matesih - Jaten - Tasikmadu  
Jumantono - Kerjo - Karangpandan - Gondangrejo - Kebakkramat - Jenawi - Ngargoyoso - Jumapolo - Jatiyoso



Tabungan Berjangka  
**KENCANA**  
*Keuangan Terencana*

Tabungan **Kencana Gold** diluncurkan dengan kelebihan yang dapat dinikmati oleh nasabah dengan ketentuan sebagai berikut :

- Nominal Tabungan Rp500.000,- atau kelipatannya (Rp1.000.000,- Rp1.500.000,- Rp2.000.000,-) setiap bulannya.
- Jangka waktu minimal 3 tahun (36 bulan). Tabungan tidak dapat ditarik sebelum jatuh tempo.
- Hadiah **langsung** dan **menarik** bisa dipilih disesuaikan dengan nominal Tabungan, berupa Magic Com, Kompor Gas, Kipas Angin, Oven, Blender, Mini Compo, Panci Presto, TV Lemari Es dan Mesin Cuci.
- Dapat dijadikan jaminan kredit Anda di PD. BPR BANK DAERAH KARANGANYAR

**Kencana Gold** adalah tabungan masa depan yang dapat dijadikan pilihan dalam berinvestasi dan sangat menguntungkan, bunga kompetitif dan berhadiah langsung.

Jangan lewatkan kesempatan Anda untuk segera memiliki rekening **Kencana Gold**

Syarat Pembukaan Rekening :

1. Foto copy KTP yang masih berlaku
2. Mengisi aplikasi penempatan tabungan
3. Melampirkan pernyataan kepesertaan



Contact Person :

**BPR TERBESAR MILIK PEMERINTAH KABUPATEN KARANGANYAR**

## Kami Siap Melayani Anda

Dapatkan berbagai macam produk dengan pelayanan prima :

### PRODUK TABUNGAN

- Investasikan dana Anda untuk masa depan

#### BUNGA MENJANJIKAN DEPOSITO

Contact Person :  
Erma S. 085 727 436 838



### TABUNGAN BERHADIAH

#### Sembada Plus

Sejahtera Bersama Bank Daerah

- Tabungan Berhadiah SEMBADA Plus dengan administrasi Rp1.000,00 / bulan

- Rencanakan masa depan dan wujudkan dengan



#### TABUNGAN KENCANA

Keuangan Terencana

#### Tabungan SiCermat

(Siswa Cerdas Rajin Mandiri dan Hemat)



- Tabungan Kencana Gold Keuangan Terencana Berhadiah Langsung

- Tabungan Anak Sekolah dengan jaminan asuransi



Melayani Sepenuh Hati

Segera Hubungi :



## PD. BPR BANK DAERAH KARANGANYAR

Kantor Pusat : Jl. Lawu Kompleks Perkantoran Cangkakan Karanganyar 57712 Telp. (0271) 495147, 495159  
Fax. (0271) 495790 - Website : [www.bankdaerah.com](http://www.bankdaerah.com) Email : [mail@bankdaerah.com](mailto:mail@bankdaerah.com)  
Kantor Cabang Jatipuro : Jl. Kendal Lor Jatipuro, Karanganyar Telp. (0271) 589 0834  
Kantor Kas : Tawangmangu - Jambangan - Colomadu - Tegalgede - Matesih - Jaten - Tasikmadu



**Kami Siap Melayani Anda**

## PRODUK KREDIT

### KREDIT KARYAWAN

Diperuntukkan bagi PNS/TNI/POLRI/Perangkat Desa/Dinas & Instansi Swasta, dengan sistem perhitungan bunga :

1. FLAT
2. ANUITAS

### KREDIT UMUM

- KREDIT UMKM
- KREDIT MULTIGUNA (UNTUK PEGAWAI NON PNS)
- KREDIT TALANGAN - 1 s/d 6 BULAN (BAYAR BUNGA TIAP BULANNYA)
- KREDIT USAHA KREATIF  
(DENGAN BUNGA 17% EFEKTIF SETARA 0,8%/ BULAN)
- KREDIT PROFESI
  - BIDAN
  - PERAWAT
  - APOTEKER
- KREDIT MUSIMAN (BAIK PETERNAKAN / PERTANIAN)
- KREDIT KELOMPOK
  - K3P (KREDIT KELOMPOK KETAHANAN PANGAN)
  - K2PK (KREDIT KELOMPOK PENGUSAHA KECIL)
  - PKM (KREDIT PENGUSAHA KECIL DAN MIKRO)
- KREDIT TALANGAN UMROH
- KREDIT SEPEDA MOTOR
- KREDIT LAPTOP
- KREDIT SEPEDA GUNUNG

- DENGAN PERYARATAN MUDAH
- BUNGA BERSAING
- PELAYANAN CEPAT & RAMAH
- ASURANSI
- HADIAH MENARIK

#### Contact Person :

1. Baby Novega 081329726623
2. Arif Tri Kuncoro 085229487552
3. Didik Purwanto 08562898791



**Segera Hubungi :**



**PD. BPR BANK DAERAH  
KARANGANYAR**

Kantor Pusat : Jl. Lawu Kompleks Perkantoran Cangkakan Karanganyar 57712 Telp. (0271) 495147, 495159

Fax. (0271) 495790 - Website : [www.bankdaerah.com](http://www.bankdaerah.com) Email : [mail@bankdaerah.com](mailto:mail@bankdaerah.com)

Kantor Cabang Jatipuro : Jl. Kendal Lor Jatipuro, Karanganyar Telp. (0271) 589 0834

Kantor Kas : Tawangmangu - Jambangan - Colomadu - Tegalgede - Matesih - Jaten - Tasikmadu